

Universidad de Huánuco

Facultad de Ciencias Empresariales

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Trabajo de Suficiencia Profesional

**CAPACIDAD DE PAGO DE LOS CLIENTES DEL BANCO
BBVA CONTINENTAL – OFICINA HUÁNUCO 2018.**

**Para Optar el Título Profesional de :
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

BACHILLER

CASIMIRO PASSUNI, Giovanni Gustavo

ASESOR

Dr. MARTEL CARRANZA, Christian Paolo

**Huánuco - Perú
2019**

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE
SUFICIENCIA PROFESIONAL**

En la ciudad de Huánuco, siendo las 10 horas del día 27 del mes de Marzo del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

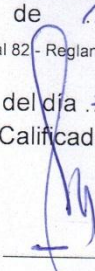
Dr. Jorge Luis López Sánchez	(Presidente)
Mtro. William Giovanni Linares Beraún	(Secretario)
Lic. Miguel Antonio Ingunza Nesterenko	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 232-2019-D-FCOMP-EAPAE-UDH, para evaluar el Trabajo de Suficiencia Profesional intitulada: **"CAPACIDAD DE PAGO DE LOS CLIENTES DEL BANCO BBVA CONTINENTAL – OFICINA HUÁNUCO 2018"**, presentada por el Bachiller **CASIMIRO PASSUNI, Giovanni Gustavo**, para optar el **título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) Aprobado con el calificativo cuantitativo de 13 (Distinto) y cualitativo de Buena Buena (Art. 77 al 82 - Reglamento General de Grados y Títulos - UDH).

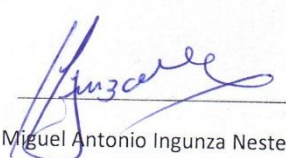
Siendo las 11 horas del día 27 del mes de Marzo del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Dr. Jorge Luis López Sánchez
PRESIDENTE



Mtro. William Giovanni Linares Beraún
SECRETARIO



Lic. Miguel Antonio Ingunza Nesterenko
VOCAL

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis hijos Elías y Matías, quienes con su sola presencia generan en mí el afán de cumplir con todos los retos que se me presentan en la vida.

AGRADECIMIENTO

Con eterno agradecimiento a mi esposa Joyce, de quien sin su ayuda no hubiera emprendido el largo camino hacia el éxito profesional y familiar.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
INTRODUCCION.....	6
RESUMEN.....	7

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
1.1 ASPECTOS DE LA ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO.....	8
1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	10
1.3 JUSTIFICACION.....	13
1.4 OBJETIVOS.....	16
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	16
1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	16

CAPITULO II

MARCO TEORICO.....	17
2.1 ANTECEDENTES.....	17
2.2 BASES TEORICAS.....	21
2.3 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS.....	28

CAPITULO III

PROPUESTA DE APLICACIÓN PROFESIONAL.....	33
--	----

CAPITULO IV

TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS.....	36
4.1 TECNICAS.....	36
4.2 INSTRUMENTO.....	78

CAPITULO V

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	79
5.1 RECURSOS NECESARIOS.....	79
5.1.1 RECURSOS MATERIALES.....	79
5.1.2 RECURSOS HUMANOS.....	80
5.1.3 RECURSOS FINANCIEROS.....	83
5.2 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	83
 CONCLUSIONES.....	 85
RECOMENDACIONES.....	86
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	88
ANEXOS.....	89

INTRODUCCION

Durante los últimos 21 años me he desempeñado como Asesor de Servicios, Ejecutivo de Banca Personal, Ejecutivo de Negocios, Jefe de Negocios Territorial Centro Oriente y Gerente de Oficina en 10 ciudades distintas del Perú. En la Actualidad mi centro de labores es la Oficina del BBVA Continental CC Real Plaza Huánuco y estoy a cargo de la Gerencia de la misma.

El presente informe ha sido elaborado en base a la experiencia de 21 años con que cuento y al conocimiento del mercado financiero, económico y laboral que he podido acumular en este tiempo. Asimismo, lo que me enriquece como profesional es el conocimiento de muchas realidades económicas y demográficas de ciudades tanto de la Costa, Sierra y Selva de nuestro querido Perú.

A continuación, el informe adjunto pretende evidenciar los casos que he podido detectar en mi trayectoria laboral en los cuales se plantea el problema y su posible solución, siempre con el objetivo de tener en el presente documento un manual de recomendación en el difícil proceso de bancarización y obtención de un crédito bancario al que se enfrenta una persona de a pie que requiere de un financiamiento ya sea para cubrir necesidades de consumo, inmobiliarias o empresariales.

Visto desde otro punto de vista, este informe describe los pasos, formas y problemas que se presentan para que un Director de Oficina de Banco genere el mayor beneficio económico para la Oficina bancaria que le han encargado.

RESUMEN

Como postulación principal en este informe hemos enfocado nuestras energías en presentar, siempre basados en nuestra experiencia laboral de 23 años en la misma Institución Financiera BBVA Continental, las acciones necesarias y resumidas para obtener la mayor rentabilidad de una oficina bancaria, que no es otra cosa más que un negocio como cualquier otro.

Las acciones a las que nos referimos son 4 y consisten en las Colocaciones de dinero mediante préstamos, la captación de recursos financieros del público en general, la venta de productos financieros como las tarjetas de crédito y seguros y por último el control de la cobranza, la cartera pesada y la suma de las provisiones que vienen a restar la rentabilidad que se obtiene debido a la mala calidad de las colocaciones. Todo esto bajo el “paraguas” inexorable de la Calidad en la Atención y la Transparencia de la Información.

Sin embargo, para llevar a cabo esta tarea, un Gerente de Oficina Bancaria se encuentra con un sin número de variables y casuísticas que hacen que el camino no sea tan sencillo. Estas variables y casuísticas, las más comunes, hemos tratado de explicarlas en el desarrollo del presente trabajo, planteando en cada caso la posible solución al problema, siendo el tema principal que hemos decidido analizar: la capacidad de Pago de los clientes de nuestra Oficina.

Si tendríamos que resumir la solución a la problemática de lo planteado en este informe, podríamos decir que tanto la gestión de un Director de Oficina Bancaria, como el desempeño de cada ciudadano de este país, requieren de mucha formalidad, honradez y ética de todo el colectivo país.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ASPECTOS DE LA ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO.

NOMBRE O RAZON SOCIAL:

BBVA CONTINENTAL

RUBRO:

Intermediación monetaria y servicios financieros.

UBICACIÓN / DIRECCION:

Calle Independencia Nro. 1601 Huánuco. CC Real Plaza Huánuco.

RESEÑA:

El objeto social del BBVA CONTINENTAL es dedicarse a la intermediación monetaria mediante productos y servicios financieros.

La empresa fue creada en el año 1951 por la iniciativa de sus accionistas de distintas nacionalidades.

En el año 1964 asume el control del Banco el Chase Manhattan Bank de propiedad de la familia norteamericana Rockefeller en que la entidad financiera pasa al control del gobierno peruano quien por decreto del gobierno militar de la época ordena tomar control de los capitales extranjeros afincados en el Perú. Esta adquisición finalmente significó el pago de un poco más del 1500% del precio real de las acciones del Banco por parte del Estado Peruano.

El Banco denominado en aquella época Banco Continental se mantuvo bajo el control de capital del Estado Peruano y accionistas minoritarios particulares, constituyendo la Banca "Paraestatal". Durante esta época y por conveniencias de los gobiernos de turno, el Banco Continental absorbió progresivamente a la Banca Regional de la época, como son los siguientes Bancos: Banco Amazonico (líder en la Selva Peruana); Banco Los Andes (Liderazgo probado en la zona central del país y sur del mismo) y NorBank (líder en la banca regional del Norte del País).

Durante los años '90s y durante el gobierno de Alberto Fujimori, el Banco Continental es vendido al Holding Continental constituido por el grupo peruano BRESCIA y el BBVA grupo español.

De igual modo el Estado Peruano lleva a la venta un paquete de acciones a al público en general mediante la modalidad de "Participación Ciudadana".

Es a partir de este cambio de titularidad que el Banco pasa a llamarse "BBVA Banco Continental" y posteriormente solo "BBVA Continental".

Actualmente el control accionario del BBVA Continental lo mantiene el Holding Continental. La empresa cuenta actualmente con 258 Oficinas a nivel nacional.

Sus Oficinas están segmentadas en Banca Minorista y Banca Empresa (para clientes que facturan anualmente entre S/ 300M - S/ 6MM y S/ 6MM - S/ 200MM respectivamente, banca de consumo, retail y créditos hipotecarios) como una sola Red, Banca Institucional (Entidades públicas y privadas sin fines de lucro) y Banca Corporativa (Clientes transnacionales y grandes corporaciones).

Al cierre del año 2016 el BBVA Continental cuenta con Activos Totales por S/ 78,620 Millones de Soles, Capital por S/ 4,401 millones de Soles y resultados netos por S/ 1,350 millones de soles. Durante el 2016 el BBVA Continental da trabajo a 5,603 trabajadores.

La Sede Central del Banco está ubicada en Av. República de Panamá Nro. 3055 San Isidro Lima, con teléfono central 01.211.1000.

El suscrito labora en el BBVA Continental desde el 25.06.1997. Actualmente me desempeño como Gerente de Oficina Huánuco Código 0210 BBVA Continental

Durante los 20 años que vengo laborando en la entidad financiera he desempeñado los cargos de Asesor de Servicios, Gestor de Plataforma, Gestor de Banca Comercial, Gerente de Oficina y Jefe de Promoción de Negocios Territorial Oriente.

Geográficamente me he desempeñado en las siguientes ciudades:

Huacho (1997 -1998): Asesor de Servicios.

Barranca (1998 – 2000): Gestor de Plataforma.

Huaraz (2000 – 2001): Gestor de Plataforma.

Iquitos (2001 – 2004): Gestor de Banca Comercial.

La Oroya (2005): Gerente de Oficina Categoría “D”

Cerro de Pasco (2006 – 2007): Gerente de Oficina Categoría “C”

Huacho (2008 – 2010): Gerente de Oficina Categoría “B”.

Lima (2010 – 2013): Jefe de Promoción de Negocio Territorio Oriente a cargo de 22 Oficinas del Norte Chico, Huaraz, Junín, Ucayali, Huánuco, Cerro de Pasco, San Martín y Loreto.

Tarapoto (2014 – 2016): Gerente de Oficina Categoría “A”.

Huánuco (2017 – A la fecha): Gerente de Oficina Categoría “A”.

1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.

Uno de los retos más importantes que tiene un Gerente de Oficina del BBVA corresponde a la generación de rentabilidad.

La generación de rentabilidad se lleva a cabo con cuatro acciones fundamentales:

1ro. Crecimiento en Colocaciones Directas (prestamos) e Indirectas (Cartas Fianzas).

2do. Captación de Recursos.

3ro. Venta de productos financieros como Tarjetas de Crédito, Pólizas de Seguro y Fondos Mutuos.

4to. Control y cobranza de la cartera, evitando la mora y administrando las provisiones.

Todas estas acciones bajo el paraguas de la Calidad en la Atención y Transparencia de la información.

La primera y la tercera de las acciones descritas antes constituyen lo que conocemos como operaciones de generación de ingresos directos. Para que los clientes puedan acceder a estas facilidades crediticias tienen que cumplir con las políticas dictadas por la SBS ¹ y por el BBVA ². A continuación, un extracto de la política de Riesgos del BBVA:

“La gestión del riesgo es un elemento primordial propio de las operaciones del negocio bancario. En BBVA Continental se ha seguido un criterio general que rige la gestión integral del Grupo y la gestión específica de la responsabilidad corporativa: el respeto al principio de precaución. Este se fundamenta en criterios de valoración de los riesgos prudentes, consistentes y basados en la experiencia que se adoptan a todo nivel, cubriendo así las necesidades de los clientes y las expectativas de los accionistas, los grupos de interés y los entes reguladores del Gobierno. Se han establecido tres grandes objetivos, complementarios entre sí, para la función de riesgos del Grupo BBVA:

- Preservar la solvencia de la entidad, asegurando que la exposición al riesgo esté dentro de los límites preestablecidos y con un perfil equilibrado;
- Desarrollar y ejecutar una política de riesgos alineada con los objetivos estratégicos del Grupo; y
- Contribuir a que las decisiones tomadas a cualquier nivel estén orientadas a la creación de valor para el accionista, a partir del concepto de “rentabilidad ajustada al riesgo”.”

Es en este contexto y basándonos específicamente en el CRECIMIENTO DE COLOCACIONES Y COLOCACION DE PRODUCTOS DEL ACTIVO, que como responsable de una Oficina debemos de generar rentabilidad, nuestro día a día nos exige buscar los mejores clientes que cumplan con las políticas de riesgo establecidas para constituir con ellos un vínculo comercial que nos permita cumplir con una expectativa o necesidad del cliente y a su vez como Banco nos permita generar valor.

¹ <http://busquedas.elperuano.com.pe/normaslegales/aprueban-reglamento-de-gobierno-corporativo-y-de-la-gestion-resolucion-no-272-2017-1476592-1/>

² https://www.bbvacontinental.pe/fbin/mult/principios_y_politica_de_responsabilidad_corporativa_tcm1105-423697.pdfud

Para la identificación de un cliente con el cual podemos generar valor debemos de cumplir con los siguientes requisitos:

1) Cliente deberá tener Clasificación de “Normal” en el Sistema Financiero y en el BBVA. Esto significa que el cliente debe tener una valoración positiva de su historial crediticio a lo largo de los años.

La clasificación de un cliente se rige por las políticas dictadas por la SBS y son 5 a saber:

- Normal: Cliente con o sin deuda, pero con pago al día.
- CPP: Cliente con atraso de 8 a 30 días de impago. Con provisión del Banco hasta el 10% del crédito otorgado.
- Deficiente: Cliente con más de 30 días de atraso. Con provisión del Banco hasta el 30% del crédito otorgado.
- Dudoso: Cliente con inicio de cobranza judicial. Con provisión del Banco hasta el 60% del crédito otorgado.
- Perdida: Cliente en cobranza judicial y por el cual el Banco ya ha provisionado el 100% del crédito otorgado.³⁴

Cabe señalar que la Clasificación crediticia de un cliente refiere estrictamente el comportamiento histórico que este ha tenido en el cumplimiento de sus obligaciones.

2) El cliente deberá tener un comportamiento crediticio positivo mediante herramientas predictivas.

Esto se refiere a que tomando en cuenta varios factores del cliente como su clasificación, comportamiento de pago, potenciales atrasos, endeudamientos, hábitos de consumo y otros, el Banco aplica una herramienta predictiva que pretende calificar al cliente con un ranking de cumplimiento a futuro.⁵

3) Capacidad de Pago.

³ Resolución SBS sobre provisiones: <https://www.bu.edu/bucflp/files/2012/01/SBS-Resolution-No.-808-2003-on-Credit-Risk.pdf>

⁴ http://www.felaban.net/archivos_regulaciones/archivo20140717024426AM.pdf

⁵ El Buro del cliente como herramienta predictiva del riesgo.

http://www.felaban.net/archivos_memorias/archivo20141107002844AM.pdf

Esto se refiere estrictamente a la capacidad económica que el cliente EVIDENCIA para cumplir con sus obligaciones financieras. Y es en este punto donde vamos a desarrollar más adelante nuestra problemática. La capacidad de evidenciar el pago por parte del cliente es un gran reto.

4) Cliente deberá calificar de manera positiva en la herramienta del Scoring / Rating.

5) Cliente deberá demostrar su vínculo laboral y domiciliario.

Para ello se realizan verificaciones efectuadas por proveedores que se dedican a certificar la información brindada por el cliente como antigüedad laboral y parientes dependientes de sus ingresos.

Como podemos observar, hoy en día el Sistema Financiero en el Perú es cada vez más especializado y adecuado a las normativas gubernamentales y de gobierno corporativo a nivel mundial. Es decir, cada vez es menos empírico.

Llegado a este punto, para que un cliente califique a un crédito otorgado por una entidad financiera, tiene que pasar por muchos filtros bastante ácidos que muchas veces no le permite calificar.

1.3 JUSTIFICACION.

Como hemos podido observar hasta ahora, el reto planteado en el presente trabajo es como un Gerente de Oficina del BBVA pueda generar la mayor cantidad de resultados positivos, es decir, ganancias para la Oficina que se le ha encargado. Si bien hemos basado el cumplimiento de este reto en 4 puntos importantes que pasamos a recordar:

1ro. Crecimiento en Colocaciones Directas (prestamos) e Indirectas (Cartas Fianzas).

2do. Captación de Recursos.

3ro. Venta de productos financieros como Tarjetas de Crédito, Pólizas de Seguro y Fondos Mutuos.

4to. Control y cobranza de la cartera, evitando la mora y administrando las provisiones.

De estos cuatro conceptos, el más importante probablemente sea el de las colocaciones, pues es la que marca la pauta de la generación del negocio y sus colaterales donde encajaría el resto de las variables. Siendo ello así, el siguiente reto es como hacer para que estas colocaciones crezcan. En ese camino, hemos considerado que una d las variables más importantes de superar es la capacidad de pago de los clientes, a fin de que puedan calificar de manera formal a un préstamo.

También hemos intentado describir las situaciones que se presentan en el día a día para el cumplimiento de este objetivo.

Evidentemente este trabajo también contempla no solo el beneficio de un funcionario de banco si no también cuidar el desempeño y clasificación crediticia de nuestros clientes que son finalmente a quienes nos debemos y con quienes generamos los recursos para alcanzar nuestros objetivos.

De hecho, consideramos que para que ambas partes, tanto Banco como cliente se beneficien es determinante que existan 4 factores irrenunciables en toda sinergia de negocio. Si contemplamos estas variables en nuestra negociación diaria, estamos seguros que los resultados serán mucho mejor para todo el sistema, considerando esto como los factores claves para la solución de nuestra problemática:

1) Formalidad.

f. Norma de comportamiento en la ejecución de ciertos actos públicos.

Requisito indispensable para alguna cosa.

Seriedad, compostura.

Exactitud, puntualidad, consecuencia en las acciones.

2) Ética.

f. FILOS. Ciencia que estudia las acciones humanas en cuanto se relacionan con los fines que determinan su rectitud. En general toda ética pretende determinar una conducta ideal del hombre. Esta puede establecerse en virtud de una visión del mundo o de unos principios filosóficos o religiosos, que llevan a determinar un sistema de normas. Se divide en ética general, que

estudia los principios de la moralidad, y la ética especial o deontología, que trata de los deberes que se imponen al hombre según los distintos aspectos o campos en que se desarrolla su vida.

3) Honradez.

Que es honrado. Que es integro, honesto e incapaz de defraudar a nadie.

4) Transparencia.

No existe una definición de transparencia comúnmente acordada, pero existe un consenso generalizado de que está relacionada con el derecho a saber y el acceso público a la información.

En términos generales, la transparencia se refiere a: el acceso que tienen los ciudadanos a la información interna; el alcance, la precisión y la puntualidad de dicha información; y lo que pueden hacer los ciudadanos (como "personas de fuera") si las "personas de dentro" no son lo suficientemente diligentes cuando se trata de ofrecer este acceso.

Un secretismo excesivo puede debilitar la calidad de la toma pública de decisiones e impedir que los ciudadanos controlen los abusos del poder público. Esto puede tener un efecto destructivo en prácticamente todos los aspectos de la sociedad y la gobernanza. Por lo tanto, la transparencia, en cuanto a la publicación y difusión de la información y el acceso a la toma de decisiones.

1.4 OBJETIVOS.

1.4.1 Objetivo General:

Poder lograr demostrar la capacidad de pago de los clientes para poder acceder a una facilidad crediticia en el BBVA.

1.4.2 Objetivos Específicos:

- a) La capacidad de pago de los clientes está íntimamente vinculada la formalidad de los ingresos que pueda demostrar.
- b) La demostración de patrimonio por parte de los clientes es fundamental para poder acceder a una facilidad crediticia.
- c) La experiencia crediticia que pueda evidenciar un cliente que desea acceder al Sistema Financiero mediante préstamos, es determinante para su evaluación.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

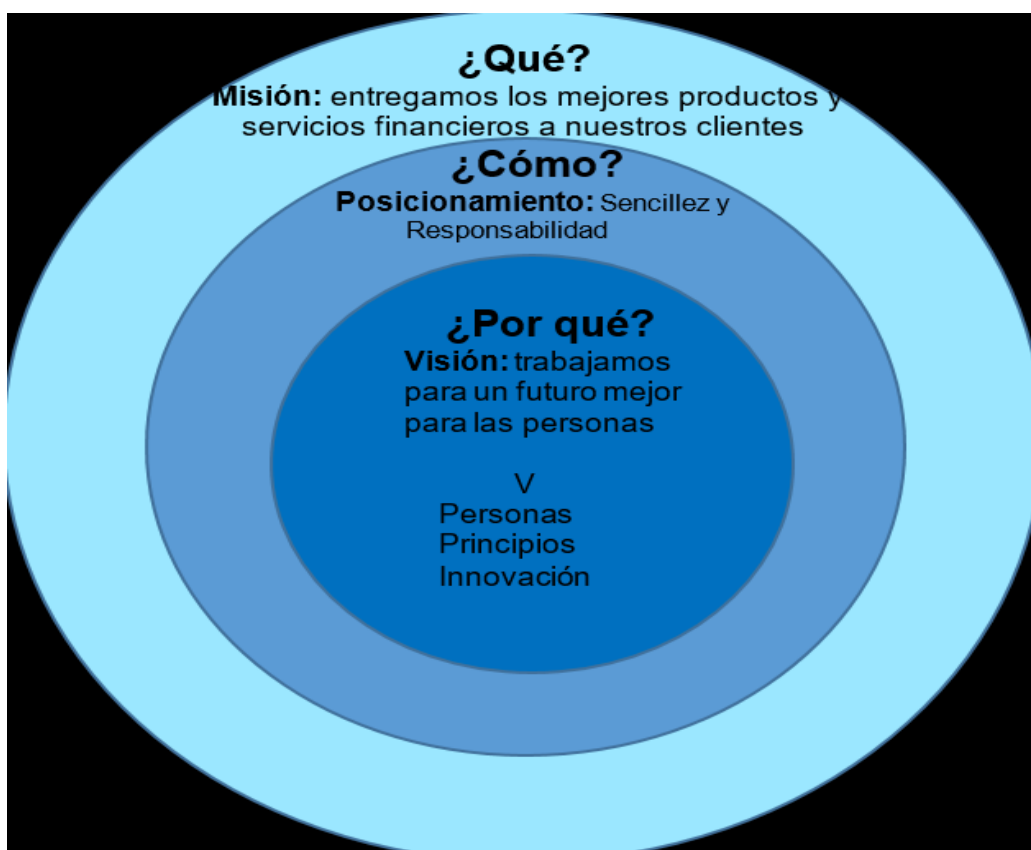
2.1 ANTECEDENTES.

Este trabajo se desarrollará sobre el desempeño laboral que llevo a cabo en la actualidad como Gerente de Oficina.

Las actividades que un Gerente realiza son:

- Es el responsable de la gestión de personal de la Oficina a su cargo, generando estabilidad, proactividad y clima laboral positivo.
- Es el responsable de la rentabilidad de la Oficina, la misma que se genera por la transaccionalidad de sus recursos, los cuales se operan a través de operaciones pasivas (captaciones de depósitos), operaciones activas (inversiones y prestamos) y comercialización de productos (tarjetas y seguros).
- Cumplir con las estrategias comerciales que anualmente se trazan en el BBVA mediante el cumplimiento de objetivos cuantitativos y cualitativos. Estos desempeños son medidos mediante herramientas internas y con una periodicidad de 3 meses durante el año fiscal.
- Tener permanentemente presente los objetivos del grupo que a continuación detallamos en el siguiente gráfico:

“LOS OBJETIVOS DEL BBVA”



Fuente: Memorias 2016 BBVA Continental

- Como Grupo BBVA tenemos siete principios por los cuales direccionamos nuestra gestión diaria:
 - Cliente: Es el centro de nuestro negocio.
 - Creación de Valor: Generación de rentabilidad para nuestros accionistas.
 - Equipo: Como artífice de la generación de valor.
 - Estilo de Gestión: Generador de entusiasmo.
 - Ética e Integridad: Comportamiento ético e integral tanto en lo personal como en lo profesional, esto como forma de entender y desarrollar nuestra actividad.

⁶ <https://extranetperu.grupobbva.pe/memoria2015/ibr/vision-y-mision.html>

- Innovación: Como palanca de progreso
 - Responsabilidad Social: Compromiso con el desarrollo ⁷
- Vigila el correcto desempeño de los dependientes de la oficina en cuanto a la calidad de servicio, adecuación a la normativa legal y confidencialidad de los mismos.
- Una parte importante de la labor de un Gerente de Oficina es representar a la marca BBVA en todos los aspectos, tanto sociales como cuantitativos. Puntualizar en este tema la ética y código de conducta que rige en la Institución.
- Es indispensable vigilar el puntual cumplimiento del aspecto legal en relación al lavado de activos y diferentes Convenios a los cuales el BBVA está adscripto como son
- El Gerente es el responsable de la custodia adecuada de la bóveda donde se guarda el dinero y los valorados de la Oficina, sin embargo, por control dual y seguridad no maneja claves ni llaves de este reciento dentro de la Oficina.
- A la fecha la Oficina Huánuco, en relación a su entorno correspondiente a Entidades Financieras de la ciudad tiene la siguiente posición:

⁷ <https://extranetperu.grupobbva.pe/memoria2015/ibr/vision-y-mision.html>

Tabla Nro. 1

“PARTICIPACION DE MERCADO HUANUCO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS POR VOLUMEN DE NEGOCIO”

Depósitos y Créditos por Oficina y Empresa Bancaria

Al 31 de Diciembre de 2017

(En miles de soles)

Empresa	Ubicación Provincia	Total Depósitos	% X OFICINA	% PART POR ENTIDAD	Total Créditos	% PART X OFICINA	VOLUMEN DE NEGOCIO X OFICINA	% X OFICINA VOL DE NEGOCIO	TOTAL VOL DE NEGOCIO X ENTIDAD	% PART ENTIDAD VOL NEGOCIO
BBVA	Huanuco	142,379	35.55%	45.29%	163,796	23.38%	306,175	27.80%	386,228	35.07%
		39,035	9.75%		41,018	5.85%	80,053	7.27%		
BCP	Huanuco	69,624	17.38%	29.78%	215,717	30.79%	285,341	25.91%	335,080	30.43%
		28,536	7.12%		19	0.00%	28,556	2.59%		
		21,106	5.27%		78	0.01%	21,183	1.92%		
FINANCIERO	Huanuco	2,090	0.52%	0.52%	21,997	3.14%	24,087	2.19%	24,087	2.19%
SCOTIABANK	Huanuco	53,100	13.26%	16.24%	88,851	12.68%	141,951	12.89%	176,506	16.03%
		11,928	2.98%		22,626	3.23%	34,555	3.14%		
INTERBANK	Huanuco	12,950	3.23%	5.06%	60,662	8.66%	73,612	6.69%	90,680	8.23%
		7,311	1.83%		9,756	1.39%	17,067	1.55%		
MI BANCO	Huanuco	6,573	1.64%	2.38%	32,846	4.69%	39,419	3.58%	75,581	6.86%
		2,940	0.73%		33,222	4.74%	36,161	3.28%		
FALABELLA	Huanuco	1,431	0.36%	0.36%	3,806	0.54%	5,237	0.48%	5,237	0.48%
AZTECA	Huanuco	1,519	0.38%	0.38%	6,233	0.89%	7,752	0.70%	7,752	0.70%
		400,522			700,628		1,101,150		1,101,150	

8

Fuente: Estadística de la SBS 2017.

- Como se puede observar en el cuadro precedente, la masa monetaria (depósitos + colocaciones) a nivel Bancos en Huánuco, a diciembre 2017 asciende a S/ 1,101,100 Millones de Soles, de los cuales el BBVA Continental. con dos Oficinas en la ciudad tiene una participación de 35.07% de dicha masa monetaria, liderando la posición entre los Bancos del Sistema Financiero, siendo su más cercano competidor el BCP con 30.43% de participación y el Scotiabank con 16.03% de participación.
- La fortaleza de nuestro Banco en Huánuco se concentra en los depósitos que administramos principalmente de clientes de Banca Premium y VIP (Personas Naturales) y Empresas (Personas Jurídicas) de todas las actividades, principalmente concentrado en constructoras y entidades públicas y servicio.

⁸ http://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#

2.2 BASES TEORICAS.

Nuestras bases teóricas para llevar a cabo este trabajo se sustentan principalmente en la experiencia profesional del autor la misma que está regida principalmente por el ente Supervisor de la Banca en el Perú (SBS). La SBS constituye el ente principal con la capacidad de otorgarnos estadísticas, modelos y disposiciones a seguir para las evaluaciones de riesgo crediticio, las cuales se sustentan evidentemente en la capacidad de pago de los clientes. De igual modo y en esa misma línea existen dos Organismos adscritos a SBS que son el Banco Central de Reserva del Perú (BCR) y la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC).

Estos tres organismos, actuando en conjunto, finalmente son las vertientes formales de la información que se puede utilizar para un trabajo como el que pretendemos presentar.

En ese sentido, nos enfocaremos en la evolución de la capacidad de pago de los clientes mediante el crecimiento en el acceso a créditos y la bancarización de ellos, tanto en el plano nacional y su respectiva comparación con el plano internacional.

En el año 2016 el BCR publicó un informe muy interesante, elaborado por Augusta Alfageme, Especialista Senior en Políticas Sociales del BCR y Nelson Ramírez Rondan, Funcionario de la misma Entidad, denominado “Acceso a Servicios Financieros de los Hogares en el Perú” donde se describe lo siguiente a tomar en consideración respecto a la capacidad de pago para poder acceder a un crédito bancario:

“Un sistema financiero sólido es beneficioso para el crecimiento de los países; al permitir a los hogares contar con instrumentos financieros y desarrollar sus capacidades financieras, se logra un mayor bienestar económico y se incentiva el desarrollo de los mercados financieros, contribuyendo a reducir la pobreza y desigualdad.

Asimismo, la SBS, el Ministerio de Educación (MINEDU), ASBANC, y representantes de la Sociedad Civil, están realizando varios proyectos y diseñando líneas de acción para avanzar en el desarrollo de una política de educación financiera. Al final de 2016 deberá estar listo el Plan Nacional de

Educación Financiera (PNEF) previsto por la CMIF para orientar y articular los esfuerzos destinados a “promover la mejora de los conocimientos, actitudes y capacidades financieras de todos los segmentos de la población” (Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera, 2015b). 5 De esa forma, las políticas de educación financiera orientadas a satisfacer las necesidades de diferentes sectores de la población, contribuirían a aumentar su participación en los mercados financieros y facilitar la inclusión financiera de los grupos más vulnerables (García et al, 2013).

En ámbito mundial se han desarrollado, también, encuestas especiales dirigidas a conocer con mayor precisión las características de los usuarios de servicios financieros y sus capacidades financieras. Entre las encuestas que han incluido en su muestra al Perú han destacado, por su envergadura, las aplicadas por el Banco Mundial - Global Findex (GF) a la población de 15 años, en 148 países, en los años 2011 y 2014 (para mayor detalle véase Demirguc-Kunt et al., 2015). Por otro lado, la red internacional de educación financiera (INFE) de la OECD entre 2010 y 2011 aplicó cuestionarios especiales para medir el comportamiento y el conocimiento sobre temas financieros en adultos (18 años y más) en catorce países de varios continentes y distintos niveles de desarrollo en mercados económicos y financieros (García et al., 2013). En el ámbito de Latinoamérica, la Corporación Andina de Fomento (CAF) en 2010, incluyó un módulo especial de acceso a servicios financieros en la Encuesta Anual a hogares de 17 grandes ciudades (CAF, 2010 y García et al., 2013). Asimismo, en 2013, con la metodología de la OECD/INFE, se realizó la “Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú”. En el caso del Perú se cuenta con una “Encuesta Piloto de Acceso y Uso del Sistema.

Los indicadores más empleados para evaluar el acceso al sistema financiero buscan distinguir sus avances en cuatro dimensiones: 1) entorno normativo, 2) penetración financiera, 3) provisión y 4) acceso o uso de estos servicios. 7 El análisis del entorno comprende a las normas y acciones que regulan al sistema. Los dos últimos estudios realizados por The Economist Intelligence Unit (EIU) para evaluar sus características en más de 50 países, destacan las medidas efectuadas en el Perú para impulsar un sistema

financiero competitivo y abierto y la capacidad del sector empresarial para brindar servicios a la población vulnerable. Incluyendo algunas actividades para mejorar la penetración bancaria y la educación financiera, la reducción de costos de transacción y el fomento de la tecnología digital (EIU, 2014 y 2015). Aquellos avances se expresan en el “Índice del Entorno para la Inclusión Financiera” (EIU, 2014 y 2015),⁸ donde el Perú obtuvo el mayor puntaje en 2014 (87 puntos sobre 100) y en 2015 (90 puntos sobre 100) entre 55 países evaluados. Los indicadores de la segunda dimensión permiten medir el impacto del sistema financiero en la actividad económica (depósitos o créditos/Producto Bruto Interno o PBI), mientras que los de la tercera y cuarta dimensión, ilustran la evolución de la oferta y el uso o demanda por servicios financieros. Sus avances son registrados en forma continua por la SBS en el ámbito nacional y departamental (Mapa de Oportunidades de Inclusión Financiera). El Financial Access Survey (FAS) del Fondo Monetario internacional, publica estadísticas desde el año 2004 en 184 países. El análisis de esta información indica que a pesar de su continuo progreso (SBS, 2014), la banca comercial del Perú continúa rezagada, a nivel de la oferta y demanda, frente a otros países vecinos. Por ejemplo, en el Perú se calcularon unos 10 cajeros automáticos por cada mil km², nivel inferior al de Brasil, Colombia y Chile (24, 13 y 11, respectivamente). Por otro lado, el número de prestatarios de los bancos comerciales por cada mil adultos mayores de 18 años del Perú se estimó en 159, mientras que en los países señalados fue, respectivamente, 405 y 218 y 410 (FMI, 2014). Las encuestas especializadas para medir el uso de servicios financieros han utilizado como criterio de bancarización la “tenencia de una cuenta en el sistema financiero formal”; sin embargo, sus estimaciones difieren entre ellas por las metodologías aplicadas en su construcción. Por ejemplo, la encuesta GF del Banco Mundial se refiere a la población de 15 o más años que abrió una cuenta. Estimando un nivel de bancarización en el Perú de 20.5 por ciento en 2011 y 29.0 por ciento en 2014 (niveles inferiores al de varios países vecinos). Si se considera a los adultos de 18 y más años la bancarización aumentó a 22.1 por ciento en 2011 a 31.4 por ciento en 2014. La Encuesta de la CAF del año 2010 permite comparar los niveles de bancarización en 17 grandes ciudades de América Latina. Entre ellas, Lima (38.4 por ciento) y Arequipa (38.9por ciento) obtuvieron un

porcentaje menor al de Bogotá (51.6 por ciento), Sao Paulo (72.5 por ciento), Quito (70.7 por ciento) y Rio de Janeiro (65.6 por ciento). La “Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en Países Andinos” de la CAF de 2013 estimó un nivel de 20 por ciento de adultos de 18 o más años con cuenta de ahorro, mientras que la Encuesta Piloto de la SBS de 2012, aplicada en algunas ciudades del Perú, lo calculó en 28.5 por ciento (SBS, 2013). Los resultados de la INFE/OECD de 2011 ubicaron al Perú en el penúltimo lugar entre 14 países evaluados.

Las estadísticas oficiales, muestran una evolución positiva de la penetración financiera y de la oferta de servicios financieros en el Perú entre 2009 y 2014 (SBS, 2014). En ese período, por ejemplo, la profundidad financiera de los créditos y depósitos aumentó, respectivamente, en 9.5 y 5.8 puntos porcentuales, llegando a 37.0 y 37.8 por ciento del PBI en 2014. Sin embargo, estos niveles son limitados se compara con las tasas de penetración financiera de algunos países vecinos o de mayor desarrollo económico. En cuanto a la oferta, el número de puntos de atención por cada 100 mil personas, creció, notablemente entre 2009 y 2014, de 99 a 362 puntos (265 por ciento) debido al alto crecimiento de los Agentes Corresponsales⁹ (438.3 por ciento) y Cajeros Automáticos (155.8 por ciento). Estos últimos, por ejemplo, representarían en 2014 unos 56 por 100 mil habitantes, nivel inferior al de Brasil (129), Argentina y Chile (56.6 por 100 mil). Asimismo, dentro del Perú, el número de puntos de atención en algunos departamentos como Arequipa (544) y Lima (398) es bastante más elevado a los de Huancavelica (72), Puno (80) y Loreto (81) (SBS, 2014). La expansión de la oferta en el Perú, ha facilitado un mayor uso y acceso a los servicios financieros como se refleja en el crecimiento del número de cuentas de depósitos y de débito entre 2009 y 2014 (92.1 y 45.3 por ciento, respectivamente) (SBS, 2014). En ese período, el porcentaje de deudores en el sistema financiero, entre los adultos de 18 y más años, creció de 27.0 a 36.1 por ciento, nivel considerado limitado para las necesidades financieras del país. Este indicador, según la SBS, es más adecuado para medir el uso de servicios financieros, ya que reporta como una a la persona en un mismo departamento, aunque tenga préstamos en varios bancos El porcentaje de deudores muestra, también, fuertes brechas entre los departamentos según sus condiciones de vida. En 2014, por ejemplo, los

niveles de Lima, Arequipa e Ica (entre 48.6 y 39.5 por ciento) contrastan con los alcanzados en las regiones de mayor pobreza como Ayacucho, Apurímac, Amazonas y Huancavelica (no más de 15 por ciento)”.

Por su parte, la ASBANC, en el siguiente cuadro estadístico nos hace notar que el crecimiento de las colocaciones ha sufrido una baja considerable en comparación a los años 2013 al 2017, en donde hemos pasado de crecer anualmente 14.14% a solo 4.71% en Soles y de 6.62% a 3.69% en Dólares Americanos.

Esto se debe a el encarecimiento de la moneda debido a su escasez, a la volatilidad de los mercados y al endurecimiento de las políticas de riesgo crediticio, que finalmente recaen en una de sus columnas más importantes que es la identificación fehaciente de la capacidad de pago de los postulantes a un crédito bancario, que es finalmente lo que nos atañe analizar en el presente trabajo. A continuación, cuadro estadístico:

Tabla Nro. 2

“EVOLUCION DE LAS COLOCACIONES CREDITICIAS EN EL PERU”

ASOCIACIÓN DE BANCOS DEL PERÚ GERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y ESTADÍSTICA DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA

COLOCACIONES BRUTAS TOTALES EXPRESADO EN MILLONES DE SOLES						COLOCACIONES BRUTAS TOTALES EXPRESADO EN MILLONES DE DÓLARES					
FECHA	TOTAL BANCOS	TOTAL BANCOS + Edyficar	CRECIMIENTO			FECHA	TOTAL BANCOS	TOTAL BANCOS + Edyficar	CRECIMIENTO		
			ANUALIZADO Últimos 12 meses	ACUMULADO En lo que va del año	MENSUAL Mes anterior				ANUALIZADO Últimos 12 meses	ACUMULADO En lo que va del año	MENSUAL Mes anterior
Jul-17	235,729	235,729	1.63%	0.15%	0.85%	Jul-17	72,733	72,733	5.20%	3.71%	1.22%
Ago-17	236,351	236,351	1.52%	0.42%	0.26%	Ago-17	72,925	72,925	6.25%	3.98%	0.26%
Set-17	238,612	238,612	2.18%	1.38%	0.96%	Set-17	73,082	73,082	6.40%	4.20%	0.21%
Oct-17	240,212	240,212	3.33%	2.06%	0.67%	Oct-17	73,957	73,957	6.99%	5.45%	1.20%
Nov-17	243,420	243,420	3.53%	3.42%	1.34%	Nov-17	75,292	75,292	9.24%	7.35%	1.81%
Dic-17	245,552	245,552	4.33%	4.33%	0.88%	Dic-17	75,764	75,764	8.03%	8.03%	0.63%
Ene-18	244,613	244,613	5.15%	-0.38%	-0.38%	Ene-18	76,061	76,061	7.40%	0.39%	0.39%
Feb-18	246,508	246,508	5.98%	0.39%	0.77%	Feb-18	75,616	75,616	6.01%	-0.20%	-0.59%
Mar-18	248,461	248,461	6.65%	1.18%	0.79%	Mar-18	76,994	76,994	7.34%	1.62%	1.82%
Abr-18	251,728	251,728	7.74%	2.52%	1.32%	Abr-18	77,479	77,479	7.58%	2.26%	0.63%
May-18	254,989	254,989	8.66%	3.84%	1.30%	May-18	77,907	77,907	8.60%	2.83%	0.55%
Jun-18	256,340	256,340	9.67%	4.39%	0.53%	Jun-18	78,344	78,344	9.03%	3.40%	0.56%
Jul-18	257,117	257,117	9.07%	4.71%	0.30%	Jul-18	78,557	78,557	8.01%	3.69%	0.27%

Crecimiento Periodo Móvil	
Dic 14 / Dic 13	14.14%
Dic 15 / Dic 14	15.29%
Dic 16 / Dic 15	3.88%
Dic 17 / Dic 16	4.33%
Jul 18 / Dic 17	4.71%

Crecimiento Periodo Móvil	
Dic 14 / Dic 13	6.62%
Dic 15 / Dic 14	0.93%
Dic 16 / Dic 15	5.58%
Dic 17 / Dic 16	8.03%
Jul 18 / Dic 17	3.69%

Fuente: Estadística ASBANC 2018.

De igual modo, a continuación, observaremos cuadro estadístico donde la ASBANC nos expone información sobre las colocaciones que se tienen vigentes por sector económico y se aprecia que el sector empresas crece en

el periodo 2017 – 2018 S/ 84,000 millones de Soles. Mientras que el sector de banca personal, con sus créditos de consumo e hipotecarios crece S/ 19,000 millones de Soles.

Finalmente, lo que esta estadista nos hace concluir es que a pesar que nuestro País aún está por debajo de índices de penetración comparado con otros países del ámbito latinoamericano, se evidencia un crecimiento en las colocaciones, lo cual hace deducir fehacientemente que la capacidad de pago de la población ha mejorado.

Esto último, debido a varios factores como más formalización en la económica, más transparencia en la información, mejores herramientas en la evaluación de los riesgos crediticios e incremento en el apetito de riesgo del Sistema Financiero Peruano.

Tabla Nro. 3

“EVOLUCION DE LAS COLOCACIONES FINANCIERAS POR SECTOR ECONOMICO”

ASOCIACIÓN DE BANCOS DEL PERÚ

Gerencia de Estudios Económicos

Departamento de Estadística

1. EVOLUCIÓN DE NÚMERO DE DEUDORES DE CRÉDITOS DIRECTOS POR TIPO DE CRÉDITO Y SECTOR ECONOMICO JULIO '17 - JULIO '18

TIPO DE CRÉDITO	CRÉDITOS DIRECTOS														
	Jul-17	Ago-17	Set-17	Oct-17	Nov-17	Dic-17	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Jul-18 / Jul-17	Jul-18 / Jun-18
1. CRÉDITOS CORPORATIVOS, A GRANDES, A MEDIANAS, A PEQUEÑAS Y A MICRO EMPRESAS	960,889	967,619	975,453	987,348	1,000,035	1,007,129	1,011,051	1,022,229	1,032,794	1,040,868	1,044,166	1,046,140	1,044,669	83,780	-1,471
A. Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	31,863	32,328	32,723	33,235	33,785	34,130	34,614	35,219	35,667	36,005	36,219	36,136	35,980	4,117	-156
B. Pesca	1,483	1,503	1,556	1,599	1,610	1,632	1,611	1,618	1,635	1,654	1,659	1,704	1,689	206	-15
C. Minería	3,160	3,142	2,619	2,580	2,564	2,579	2,541	2,535	2,580	2,555	2,554	2,526	2,479	-681	-47
D. Industria Manufacturera	87,207	87,558	87,670	88,352	89,019	89,020	89,060	89,799	90,359	90,717	91,027	90,993	90,584	3,377	-409
- Alimentos, bebidas y tabaco	8,622	8,673	8,739	8,806	8,930	8,994	8,949	9,059	9,145	9,146	9,225	9,242	9,196	574	-46
- Textiles y cueros	38,314	38,456	38,487	39,004	39,307	39,257	39,400	39,764	40,065	40,342	40,512	40,419	40,280	1,966	-139
- Madera y papel	8,950	8,905	8,898	8,954	8,993	9,032	8,905	9,024	9,031	8,980	8,956	8,958	8,851	-99	-107
- Fab. de sustancias y prod. químicos	1,544	1,553	1,517	1,519	1,530	1,509	1,532	1,542	1,564	1,545	1,557	1,568	1,560	16	-8
- Fab. de productos de caucho y plástico	2,409	2,399	2,411	2,424	2,454	2,459	2,439	2,446	2,450	2,471	2,484	2,491	2,500	91	9
- Fab. de prods. minerales no metálicos	2,405	2,438	2,451	2,456	2,482	2,496	2,499	2,495	2,507	2,498	2,504	2,486	2,457	52	-29
- Fab. de metales	10,410	10,514	10,582	10,627	10,696	10,688	10,748	10,760	10,871	10,969	10,955	10,952	10,936	526	-16
- Maquinaria y equipo	1,709	1,736	1,745	1,730	1,723	1,742	1,702	1,748	1,742	1,751	1,748	1,778	1,760	51	-18
- Fab. de vehículos y equipo de transporte	818	825	822	824	814	813	803	803	804	817	812	803	796	-22	-7
- Resto manufactura	12,026	12,059	12,018	12,008	12,090	12,030	12,083	12,158	12,180	12,198	12,274	12,296	12,248	222	-48
E. Electricidad, Gas y Agua	538	539	563	554	564	573	585	598	596	587	604	616	614	76	-2
F. Construcción	46,957	47,654	48,118	48,776	49,454	50,042	50,492	51,413	52,327	52,908	53,179	53,531	53,525	6,568	-6
G. Comercio	471,382	473,333	476,130	481,254	486,458	488,621	488,492	492,393	496,017	498,773	499,896	500,140	498,725	27,343	-1,415
- Venta y reparación vehículos	25,531	25,716	25,877	26,038	26,241	26,316	26,232	26,399	26,519	26,606	26,683	26,785	26,735	1,204	-50
- Comercio al por OCTUBREr	125,429	126,074	127,381	129,301	130,807	131,656	131,784	133,172	134,728	136,107	136,706	137,142	137,250	11,821	108
- Comercio al por menor	320,422	321,543	322,872	325,915	329,410	330,649	330,476	332,822	334,770	336,060	336,507	336,213	334,740	14,318	-1,473
H. Hoteles y Restaurantes	48,917	49,128	49,460	49,875	50,309	50,580	50,752	51,172	51,667	52,048	52,238	52,365	52,263	3,346	-102
I. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	110,249	112,175	114,047	116,195	118,158	119,444	120,937	122,851	124,898	126,526	127,575	128,361	128,572	18,323	211
J. Intermediación Financiera	928	944	978	999	1,003	993	1,016	1,060	1,112	1,135	1,139	1,170	1,141	213	-29
K. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	58,859	59,560	60,392	61,672	63,325	64,779	65,892	67,812	69,476	70,943	71,737	72,467	73,089	14,230	622
- Act. Inmobiliaria y de alquiler	20,431	20,460	20,533	20,699	20,848	20,801	20,856	20,949	21,066	21,213	21,250	21,284	21,259	828	-25
- Act. Empresarial	38,428	39,100	39,859	40,973	42,477	43,978	45,036	46,863	48,410	49,730	50,487	51,183	51,830	13,402	647
L. Administración Pública y Defensa	362	377	379	398	405	419	425	433	433	450	439	444	431	69	-13
M. Enseñanza	3,718	3,779	3,856	3,959	4,047	4,149	4,264	4,418	4,494	4,560	4,584	4,594	4,626	908	32
N. Servicios Sociales y de Salud	5,987	6,109	6,217	6,336	6,472	6,620	6,668	6,759	6,918	7,008	7,024	7,062	7,092	1,105	30
O. Otras Actividades de Servicios Comunitarios	50,638	50,934	51,862	52,735	53,534	54,219	54,097	54,461	54,421	54,530	54,110	53,853	53,526	2,888	-327
P,Q. Hogares privados c/ serv. Doméstico y Organos Extraterrestres	38,641	38,556	38,883	38,829	39,328	39,329	39,605	39,688	40,194	40,469	40,182	40,178	40,333	1,692	155
2. CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA	214,929	215,489	216,208	218,289	218,906	219,342	219,467	220,042	220,523	221,076	221,915	222,729	223,245	8,316	516
3. CRÉDITOS DE CONSUMO	6,722,774	6,711,801	6,703,470	6,717,897	6,730,804	6,754,157	6,739,603	6,730,203	6,718,668	6,742,713	6,753,629	6,769,846	6,741,476	18,702	-28,370
TOTAL	7,898,592	7,894,909	7,895,131	7,923,534	7,949,745	7,980,628	7,970,121	7,972,474	7,971,985	8,004,657	8,019,710	8,038,715	8,009,390	110,798	-29,325

FUENTE: ÁREAS DE CONTABILIDAD Y FINANZAS DE LOS BANCOS.

ELABORACIÓN: DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA DE ASBANC.

Nota: Tomar en cuenta que a partir de marzo 2015, según Resolución SBS N° 1332-2015 del 24.02.2015, se autoriza a Financiera Edyficar S.A. y Mibanco Banco de la Microempresa S.A. a realizar un proceso de escisión

Analizando esta información y extrapolándola a nuestra realidad en Huánuco, es evidente que la Oficina del BBVA Huánuco ha tenido el mismo comportamiento que las estadísticas macro, ya que la evolución según la muestra de participación de mercado, el crecimiento ha sido sostenido tanto en colocaciones como en depósitos, es decir, en masa monetaria, calzando los conceptos y principios que ha regido a nivel nacional e internacional y que el ASBANC recoge y reconoce en sus informes estadísticos.

Sin embargo, es evidente que la teoría y la estadística son solo números que describen la generación de valor que la gestión humana ha impreso en cada actividad encargada. Es decir, las cifras no se hacen solas, dependen de las decisiones y de la actitud de quienes trabajamos para que esto suceda.

Claro ejemplo de lo que vendría a ser la teoría de la práctica, es que, si bien existe crecimiento en nuestras cifras, para ello se ha tenido que superar innumerables retos que como se describe en los casos que exponemos en este trabajo, son muchos y de diversa tipología. La solución a ello ha pasado nuevamente por la toma de decisiones bajo la normativa legal vigente, pero estas decisiones siempre impresas de la actitud positiva para sacar adelante cada una de las situaciones presentadas.

2.3 DEFINICION DE TERMINOS BASICOS.

¿Qué es el Scoring?

El scoring es un sistema de ayuda automático a la toma de decisiones crediticias, creado mediante un modelo estadístico. Frente al sistema tradicional, en que un analista o un comité estudiaban la operación y la confrontaba con los datos de los intervinientes, aquí el papel del analista es más limitado en principio. Digamos que el analista es una fórmula matemática, que una vez introducidos los datos del cliente, de la operación, etc, da lugar a una puntuación. **Esa puntuación no deja de ser un cálculo de probabilidad de impago. En función de los criterios de la entidad financiera, se entenderá viable la aprobación si dicha probabilidad no supera dicho importe.**

Como vemos, perfectamente se podría hacer un scoring muy rudo a mano, o en una hoja de cálculo, pero lo cierto es que **estos modelos corren dentro de los sistemas informáticos de las entidades financieras**, por un lado, para hacer las fórmulas más complejas, y por otro para enriquecerse mejor informativamente hablando, como luego veremos.

Conviene que quede claro que **cada entidad usa el scoring de una determinada manera**. Algunas sólo lo trabajan para particulares, otras también lo aplican a empresa. Es posible que funcione para unos productos y no para otros. Puede que se use únicamente para contrastar la decisión del analista o que directamente le vincule de algún u otro modo, necesitando una autorización superior para saltarse el "criterio" del scoring y poder conceder la operación.

¿Cómo se crea un scoring?

Sin entrar en profundidades matemáticas digamos que se trata de un proceso de análisis estadístico continuo, a la búsqueda de un modelo de la probabilidad de mora. Así, cuando una entidad financiera quiere construir un modelo de scoring para empresas, lo que hace es analizar, estadísticamente, **los rasgos que tienen las empresas que pagan mejor (o peor) sus créditos**:

- Se analizan **ratios económico financieros de solvencia, de liquidez, de rentabilidad**, etc., extraídos de su documentación contable.
- También se extraen **datos de antigüedad, de composición accionarial, de sector económico**, de avisos de bases de datos de morosidad...
- No nos olvidemos de **los datos de la operación**: plazos, importes, garantías, etc.
- No nos olvidemos de **información de la entidad financiera en relación con el cliente**: posiciones, saldos medios y evolución de los mismos, historial crediticio, etc.

Como vemos **las fuentes de información del sistema son múltiples, internas y externas, con respecto a la entidad financiera**, lo que dificulta

el falseamiento de los datos y contribuye a crear una imagen más real del cliente.

Esta es la fase de cocina. A partir de la misma, y una vez identificadas esas variables claves se trata de **construir una fórmula, un algoritmo en el que cada una de ellos tenga un peso específico, una ponderación**. La suma de todas ellas daría una probabilidad de mora de esa operación para ese cliente, sin perjuicio de que alguna variable puede ser un punto de corte que se cargue directamente la valoración (por ejemplo, se detectan posiciones dudosas en CIRBE). Esa probabilidad de mora es la que debe ser inferior a un porcentaje que marque la entidad para considera que el sistema apruebe la operación. También pueden establecerse tres zonas: viable, rudos y no viable.

Alguno se estar preguntando si es tan sencillo dar con esa fórmula. La respuesta es no. Lo que ocurre es que realmente el proceso no termina aquí, o, mejor dicho, **el proceso no termina nunca**. Las operaciones concedidas por el scoring se van a monitorizar continuamente por el sistema, que va a ir aprendiendo de sus errores, detectando dónde ha fallado y puliéndose el mismo.

Éste que hemos planteado es el denominado proceso de scoring reactivo, que se desata ante la solicitud de crédito de un cliente, pero **también cabe un modelo proactivo**, en el que se pre clasifica a los clientes previamente. Sin haberlos ello solicitado, de tal modo que los comerciales de la entidad saben que hasta dichos límites cuentan con una autorización de riesgos.

Las ventajas y limitaciones del scoring

Una vez visto lo que es el scoring **cabe preguntarse qué ventajas tiene, pero también hasta dónde puede llegar**, cuáles son los límites de este sistema de análisis. Si nos fijamos en el primero de los aspectos podemos concluir que:

- Los expertos consideran que contribuye a una reducción de la mora, a un mejor análisis y gestión del riesgo. De ahí que Basilea, la normativa global

para entidades financieras, presiona en favor de su implantación con una serie de medidas.

- Es un sistema de análisis **rápido**.
- Es **homogéneo y frío**, está preparado para tratar a todos por igual. No depende de analistas mejor o peor cualificados, y tampoco le afectan aspectos como el grado de vinculación afectiva con el cliente. Un sistema con posibilidad de múltiples entradas de datos, algunos sumamente ricos y muy difíciles de manipular.
- **Aprende en tiempo real**.
- **Genera una cantidad brutal de información** que se puede usar para múltiples fines.
- Es **muy flexible**, los cambios de criterio de la entidad, en función de su sensibilidad de riesgo, se transmiten automáticamente al análisis de las operaciones por el cambio de las ponderaciones de las variables de la formula o la modificación de los puntos de corte del scoring.

Pero todo esto tiene unos límites que se deben asumir para no dar al scoring unas capacidades que no tiene:

- El scoring no precisa brillantes analistas, pero **sí que la información que se grabe, que se meta, sea de primera calidad**. Ya no sólo que no se manipule, también que se interprete correctamente a la hora de meter los datos, ya que muchas veces los campos a completar no se corresponderán exactamente con los que hay en la documentación aportada, o simplemente hay algo que los distorsiona.
- **El scoring funciona peor con operaciones atípicas, con sectores nuevos**, es una herramienta estadística, de masas, y es donde se siente cómica, no en los trajes a medida.
- **El scoring no afina tanto con clientes nuevos**, al faltar precisamente datos internos, de desenvolvimiento con la entidad que está analizando la operación.

- Es posible que **no sea capaz de captar todas las vinculaciones de cliente y su entorno con la entidad financiera**. Para ello están los posibles cambios de criterio de quien tenga atribuciones por encima del scoring.

Si nos paramos a pensar como clientes, la mejor manera de superar un scoring es aportando información de calidad, aclarando todas las dudas sobre la misma para que se trate del modo adecuado, planteando operaciones y riesgos coherentes y que se adecuen a lo "ordinario" del sector, y **teniendo una buena vinculación en saldos, movimientos de negocio, productos contratados, etc., con la entidad financiera**. De este modo el scoring nos mirará mucho mejor.⁹

¿Qué es el Rating Crediticio?

La **calificación de crédito**, en inglés, **Credit rating** o simplemente **rating** establece la capacidad de una entidad para pagar su deuda (*creditworthiness*) y el riesgo que conlleva invertir en esta deuda (ej. bonos). Los prestamistas se fijan en la calificación de riesgo para evaluar la posibilidad de impago (*default*) por parte de la entidad emisora de deuda. La calificación de crédito es determinada por las agencias de calificación de riesgo. Para asignar una calificación de crédito las agencias tienen en cuenta tanto el historial de pagos como la actual relación de bienes y deudas del emisor de deuda. La calificación de crédito da a los posibles prestamistas una medida clara y sencilla sobre el emisor de deuda, de modo que pueden cuantificar cuánto deben cargar por el préstamo que hacen, así como qué garantías adicionales (colateral) se deben incluir en el acuerdo a fin de minimizar el riesgo de impago. En el caso de los bonos, una calificación de crédito permite del mismo modo a los inversores determinar el riesgo de crédito, así como evaluar si el interés ofrecido es razonable de acuerdo con el riesgo asumido.¹⁰

⁹ <http://www.bbvacontuempresa.es/a/el-scoring-el-sistema-informatico-que-aprueba-tu-credito>

¹⁰ https://es.wikipedia.org/wiki/Calificaci%C3%B3n_de_cr%C3%A9dito#Medida_de_la_calificaci.C3.B3n_de_cr.C3.A9dito

CAPITULO III

PROPUESTA DE APLICACIÓN PROFESIONAL

Lo que busca este trabajo es poder demostrar la capacidad de pago de nuestros clientes para obtener un préstamo en el BBVA Continental.

En ese sentido, y desde el punto de vista profesional, consideramos que las soluciones técnico operativas que podemos aplicar dentro de un contexto estratégico son las que a continuación detallamos dentro del ámbito que se refiere al cliente:

1) EDUCACION FINANCIERA.

Consideramos que la educación financiera, aquella que cimienta los conceptos iniciales del ahorro y el préstamo se debe hacer de conocimiento en edad temprana de los educandos, considerando que la edad propicia para recibir esta información por parte de los estudiantes es a partir de los 12 años, siendo el fin de la educación primaria y durante la educación secundaria en que se debe transmitir estos conocimientos a los futuros ciudadanos.

2) APLICAR LA ETICA Y LA FORMALIDAD

En el mismo marco teórico de la educación financiera, lo que debemos de privilegiar y premiar en todo sentido es la aplicación de la ética y la formalidad en todas las actividades que un estudiante y futuro ciudadano realice a lo largo de su vida.

Esta práctica nos permitirá no solo mejorar en el ámbito financiero como potenciales clientes para la obtención de un préstamo, sino que además nos hará una mejor sociedad.

Desde el ámbito de las entidades financieras:

De manera conclusiva podemos determinar que para poder obtener mayores beneficios en nuestra actividad y como Gerente de Oficina del BBVA existe una máxima a tomar en cuenta en cada acción diario que llevamos a cabo y esto es:

“PRATICAR BANCA DE LA BUENA”

Para ello es necesario analizar nuestra coyuntura actual en la que cualquier evaluación sobre el desempeño de un banco, siempre es necesario poner en primer lugar al país que hace posible una administración exitosa. En los últimos dos años la desaceleración de la economía peruana ha causado preocupación en diferentes sectores, pero existe coincidencia en que no existe una sociedad que pueda desarrollarse, crecer y generar bienestar para todos sus miembros sin un crecimiento pleno de su sistema financiero.

En ese sentido, el BBVA Continental y el autor del presente proyecto considera que el Perú es un país lleno de oportunidades ya que pertenecemos a una región del mundo con alto potencial de crecimiento y, en nuestro caso, a ese **alto potencial de crecimiento se suma un elevado espacio de bancarización**. Por ejemplo, el ratio de colocaciones a PIB en Perú alcanza solo al 33%. Hay mucho margen de acción y nuestro banco tiene una presencia muy significativa a lo largo y ancho del país, por lo que tenemos al alcance de nuestras manos la posibilidad de seguir desarrollando un abanico de opciones financieras para mejorar la vida de miles de peruanos.

Actualmente somos conscientes que la banca está viviendo una etapa transformacional y que existe campo para seguir modernizando el banco, aprovechando todo el desarrollo del mundo digital con la intención de llevar canales, productos y servicios innovadores a aquellos segmentos a los que antes no se podía acceder de manera inmediata.

Es por ello que los que trabajamos en el BBVA tenemos el firme propósito de poner al alcance de todas las oportunidades de esta nueva era, para eso tenemos que convertirnos y convencernos de que todo lo que hacemos tiene que ser en beneficio de nuestros clientes. Estamos trabajando para ser un banco que se diferencie de los demás y que, a la vez, contribuya a construir una mejor sociedad para todos.

En otras palabras, desde el punto de vista del trabajador que representa al BBVA es tener claro el concepto de servicio al cliente y la generación de resultados de manera consistente y honesta, sin anteponer intereses personales y buscando siempre el “win to win” con nuestros clientes.

Para lograr esto es necesario llevar a cabo un trabajo de sinergia entre el Estado y las entidades privadas, mediante el cual se ponga a discusión del público en general información real, certera y transparente sobre los beneficios de la Banca en el desarrollo de la sociedad.

Considerando esta difusión debería llegar a los últimos años de la escuela secundaria, mediante charlas y absolución de preguntas por parte de los alumnos, donde los bancos a través de la Cámara de Comercio, gobiernos locales y regionales o de manera directa podrían llevar a cabo estas presentaciones. Pues esto no solo serviría para el incremento de conocimiento sobre la banca y sus productos, sino que además podría ser un vehículo sumamente potente para inculcar el ahorro de los futuros ciudadanos y por consiguiente lograr el objetivo en la búsqueda de la riqueza personal para la satisfacción de cada individuo.

CAPITULO IV

TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

4.1 TECNICAS

Los problemas más comunes que se detectan en la demostración de la capacidad de pago, de acuerdo a nuestra experiencia laboral de 23 años de trabajo en el BBVA, la vamos a describir en los siguientes casos que a continuación mencionamos.

Todos estos son casos reales y que se han presentado en los últimos 18 meses como muestra:

CASO 1

Cliente Persona Natural con ingresos no demostrables o subvaluados como dependiente.

No cuenta con boleta de pago o solo le pagan como part time, es decir, la mitad del sueldo.

Sus ingresos adicionales por comisiones o premios no tienen registro. En muchos casos ni siquiera les hacen firmar un recibo de control interno.

El cliente probablemente podría ganar lo suficiente para pagar el préstamo que solicita, sin embargo, no puede demostrar lo que realmente gana debido a la informalidad de sus ingresos percibidos.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Esto pasa básicamente por la supervisión del Estado y los entes que a este lo representan en el aspecto laboral como son la SUNAT, Ministerio de Trabajo y otros.

Mucho se ha hablado de la leyes e impuestos a los que debe someterse las empresas emprendedoras, sin embargo, aquellas empresas que superan los dos años de actividad tienen mayores probabilidades de mantenerse en el tiempo, sin embargo, las empresas están sujetas al carácter y aspiracional de las personas que están detrás del emprendimiento y es allí entonces donde la situación de análisis entra en un campo incluso emocional.

Lo que queremos decir es que va a depender mucho del decisor de la empresa el tomar la decisión de formalizar la empresa totalmente, parcialmente o no hacerlo.

Cuando nos referimos a formalización, para este caso, estamos hablando de pago de impuestos y registro real de planillas principalmente.

La formalización en el ámbito laboral del empleador le permitiría al dependiente contar con un ingreso fijo y/o variable demostrable de manera formal. Esto pasa por que la empresa declare en planilla el nombre e ingreso real del trabajador dependiente.

Si este no es el caso o las posibilidades son remotas, lo que los bancos utilizamos es evidencia de documentos internos registrados de manera contundente y sostenible en su evidenciación en el tiempo. Es decir, mediante visita al empleador deberemos corroborar la autenticidad de los ingresos evidenciados informalmente por el dependiente potencial solicitante del préstamo.

Esta autenticación de ingresos formales se hace cruzando información entre los pagos a la AFP, ONP o EsSalud que el empleador realiza mediante las planillas de pagos correspondientes con lo cual podemos calcular el ingreso mensual del trabajador. Existen además direcciones web de Sunat o EsSalud donde podemos corroborar estos pagos.

Cuando los ingresos son informales, la autenticación de estos son necesariamente con una visita al lugar de trabajo y con la entrevista correspondiente al dependiente como a su supervisor o dueño de la empresa con quienes levantaremos información verificable “in situ” para corroborar los potenciales ingresos del trabajador. Esto se lleva a cabo con preguntas por la antigüedad del trabajador, especialización del mismo, puesto de trabajo, confianza con que goza, modo de pago, vía de pago, entre otras cosas.

Dependerá del Banco aceptar o no estos ingresos no formales declarados por el trabajador y corroborados mediante visita del Banco.

CASO 2

Cliente Persona Natural con ingresos como independiente que no sustentan la capacidad de pago para el crédito requerido.

Son los típicos emprendedores¹¹.

Este tipo de cliente, como ya explicamos ampliamente, gestiona un negocio por el cual deberá pagar impuestos de acuerdo al volumen de sus ventas y tamaño de la empresa que gestiona, referido al número de trabajadores y activos que posee. Como sabemos, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) tiene las siguientes modalidades:

A continuación, te presentamos un cuadro de los cuatro regímenes:

¹¹ La década de los 90 encontró al Perú tratando de superar las épocas de hiperinflación y caos que se vivía en el país, lo cual demandó muchos años para poder superarlo.

Esta situación generó que, por muchos años, los habitantes de provincias migraran hacia la capital en búsqueda de oportunidades de mejorar su situación económica pero la situación les fue adversa, por lo que comenzó a tomar fuerza la creatividad del peruano para subsistir.

Es así que surge el término “emprendimiento”, aunque eso se vio motivado por la necesidad. ¿Qué es el emprendimiento por necesidad?, pues implementar una idea de negocio de forma apresurada, sin conocer si tenía o no el potencial de mercado para generar ingresos.

La falta de oportunidades de empleo en la década de los 90 empujó a las personas a buscar su propio empleo y crear su propia empresa, pero la gran mayoría era motivados por la necesidad en los sectores de Comercio y Servicios.

“El emprendedor peruano se ha hecho por necesidad, ha gestionado su propia oportunidad de hacer empresa, ha comenzado de cero, lamentablemente el Gobierno no tiene políticas públicas, no las ha tenido y no las tiene hoy en día de apoyo al emprendimiento”, dijo Bronny Loayza, gerente de Perú Global Projects.

Agregó que esa falta de apoyo del Gobierno, ha hecho que los emprendedores formen clusters industrias y empresariales en Villa El Salvador, Los Olivos o en el Emporio Comercial de Gamarra.

“Ahí han surgido empresarios que son exitosos hoy en día y que son buenos referentes para otros emprendedores”, anotó.

Por su parte, Patricia Jiménez, directora de Desarrollo de Negocio Latam de Opinno, indicó que en el Perú existen muchos perfiles de emprendedores sociales y que buscan resolver los problemas que más aquejan a la sociedad peruana, sobre todo relacionado con Educación, Transporte, Higiene y Sanidad.

“Esos son los tres campos en los que más trabajan (los emprendedores)”, subrayó.

Con el transcurrir de los años y los cambios en la legislación se fue mejorando el contexto para la aparición de nuevos emprendedores en el Perú y que ahora son grandes empresas.

“El empresario de hoy día antes fue un emprendedor, tenemos el caso de [Renzo Costa](#) que ha salido de un emprendimiento informal y ahora es una empresa modelo, con potencial de crecer a nivel internacional; también tenemos a los [salones de belleza Montalvo](#), que están creciendo como franquicia”, dijo Loayza.

Mientras que Jiménez indicó que ya se está empezando a notar que hay un ecosistema cada vez más sólido para el emprendimiento en el Perú.

“Hace cinco años quizás hablabas con un innovador o un emprendedor y nadie sabía de qué se estaba hablando y los innovadores no sabían a quién recurrir, pero ahora ese ecosistema es mucho más sólido”, comentó.

Sin embargo, aún hay mucho por avanzar en apoyar el emprendimiento si se tiene en cuenta que, según el INEI, en el Perú se crean un promedio de 853 empresas y se cierran 469 por día, sin considerar el sector informal.

Tabla Nro. 4

“ CUADRO DE REGIMENES TRIBUTARIOS DEL PERU”

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Si	Si	Si	Si
Persona Juridica	No	Si	Si	Si
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin limite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
DJ Anual -Renta	No	No	Si	Si
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/. 20 y máximo S/. 50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoria.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (cancelatorio)	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1%de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en éste	IGV: 18%(incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18%(incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18%(incluye el impuesto de promoción municipal).
Restrincción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/. 70,000	S/. 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Acogimiento	NRUS	RER	RMT	RG
Requisitos	Sólo con la afectacion al	Con la declaración y pago mensual	Con la declaración mensual que corresponde al mes	Sólo con la declarcaión mensual.

	momento de la inscripción.		de inicio de actividades.	
--	----------------------------	--	---------------------------	--

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria 2018.

Sin embargo, es práctica común en este tipo de clientes que traten de ubicarse en la categoría inferior a la que realmente les corresponde por volumen de ventas y tamaño de empresa, con la finalidad de pagar menos impuestos.

Para lograr esto, las practicas van desde la subvaluación de la mercadería que se adquiere, la no entrega de comprobantes de pago o facturas a sus compradores, la atomización de empresas (practica que genera varias empresas que pertenecen a un mismo giro económico, es decir, venden lo mismo y en el mismo lugar / dirección, pero que se reparten la facturación para fragmentarla y así ubicarse en las categorías más bajas en cuanto al pago de impuestos se refiere) y la apertura de empresas con RUC por tiempos determinados que les permita operar con impunidad por un tiempo corto en plazo para luego desaparecer evitando el seguimiento del ente recaudador.

Este tipo de prácticas llevan a una complicación a la persona natural o empresa que quiera demostrar sus ventas reales y por ende sus ingresos al momento de solicitar una facilidad crediticia, ya que como dijimos no evidencian el real tamaño de la empresa y sus necesidades.

En otras palabras, el “ahorro” en pago de impuestos que se podría haber generado por esta situación, es contraproducente cuando la posibilidad de acceder a una facilidad crediticia es nula o casi nula. En esta situación, el cliente deberá evaluar el costo – beneficio que esta decisión le ha generado.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Al igual que el caso anterior, la formalización y ubicación correcta en la escala de pagos de impuestos le compete al Estados y sus organismos supervisores, sin embargo, como ya apuntamos anteriormente depende también de la ética con que actúen los decisores de las empresas.

Frente a esta situación, lo que como Banco recomendamos es sincerar las ventas y el tamaño de la empresa, con la finalidad de ubicarla correctamente donde le corresponda estar a la empresa y empiece a pagar

los impuestos que le corresponde, esto por un tiempo de 3 meses cuando menos.

Sin embargo, existe una posición de otras empresas del Sistema Financiero (algunos Bancos , Cajas u otras entidades) en las que se acepta esta realidad y con el objetivo de permanecer en el mercado, crecer en presencia o generar utilidades, utilizan herramientas internas que les permite levantar información real del cliente y construir un balance y estado de generación de resultados a partir de dicha información, la cual posteriormente servirá para tomar una decisión de otorgamiento de crédito o no.

En este sentido, es importante no perder de vista la ética, pues el análisis frío de la situación nos podría llevar a pensar que si el cliente es capaz de evadir impuestos (lo cual es un delito tipificado en nuestra Ley Penal Tributaria (Título I, artículo 1) ¹² tiene una alta probabilidad de incumplimiento en sus pagos y por ende morosidad, esto debido a la tipicidad evidenciada en su comportamiento, lo cual llegado a un punto, inclusive, las Entidades Financieras que acepten estos datos a sabiendas que no son reales y que además constituyen un delito de defraudación al fisco, podrían ser pasibles de colusión en el acto penado.

A pesar de ello y aceptando la realidad del mercado, considero que nuestro Banco ha hecho un esfuerzo, que sin alejarse de la realidad Vs. La formalidad, ha generado también una herramienta que nos permite obtener información del decisor de la empresa mediante un formulario de preguntas al detalle, las cuales luego se contrastan con documentación que se solicita a la empresa como son las facturas de compra y venta, los recibos internos, el cuaderno de planillas, pagos de alquileres, pagos de transportes, facturas que evidencien la compra de activos, entre otras cosas, lo que finalmente nos lleva a obtener un resultado determinante como es la generación real de la utilidad y la necesidad de capital que se requiere para obtener ese resultado. Esto nos permite entonces dimensionar la capacidad de pago del cliente para la obtención de un préstamo de largo plazo para la compra de un activo o capital

¹² https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_per_penal.doc

e trabajo cuyo repago debe estar relacionado con el ciclo de negocio del cliente.

CASO 3

El cliente que demuestra patrimonio, pero no demuestra ingresos.

Dentro de esta casuística están considerados aquellos clientes que cuentan con propiedades muebles y/o inmuebles evidenciados formalmente pero que cuyo origen no se sustenta en la generación de ingresos que pueden demostrar.

Cabe apuntar que no nos estamos refiriéndonos a aquellos que cuentan con patrimonio por herencia.

Este tipo de clientes son altamente sensibles pues pueden estar inmersos en Lavado de Activos cuya participación está tipificada en la ley Nro. 27765 Ley Penal Contra el Delito de Lavado de Activos¹³.

Sin embargo, lo que suele ocurrir en la mayoría de casos es que, sin dejar de ser una forma por decir lo menos irregular, evitando tipificarla como lavado de activos, existen clientes cuyos ingresos producto de sus actividades lícitas, pero no de su tributación adecuada, generan recursos como para adquirir bienes que les permiten reforzar su patrimonio de manera tal que los respalde ante una necesidad crediticia pero que sin embargo no se sustenta con lo que declara formalmente.

Frente a este caso tenemos una situación en la que aplicamos la premisa:

“El cliente califica a un crédito financiero, por lo que demuestra en la generación de sus ingresos y probabilidad de cumplimiento en sus obligaciones, la garantía sea tangible o intangible solo apoya este concepto, mas no es determinante para otorgar un préstamo a quien demuestre tenerla”.

Otra premisa de mucha recordación en estos casos es aquella que “Así la garantía sea incluso por el doble del valor del préstamo solicitado, esta no

¹³ www.cicad.oas.org/fortalecimiento_institucional/legislations/PDF/PE/ley_27765.pdf

es suficiente de manera única para la calificación y otorgamiento de la facilidad crediticia”.

Estas premisas cambian radicalmente la posición de aquellas personas u análisis posiblemente antiguos en las que la garantía era suficiente para acceder a un crédito financiero. Incluso ni la naturaleza, ni el valor, ni su posibilidad pronta de realización, son por si solas merito suficiente para calificar a un préstamo.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Como hemos visto hasta ahora, la informalidad es la base de la casuística que manejamos en nuestra experiencia como funcionario de banco, lo que no permite que los clientes accedan de manera rápida, eficiente y con menores costos al sistema financiero.

Frente a este caso, lo recomendable como casos anteriores es sugerir al cliente a declarar sus ingresos reales, explicándole los pros y contras que esto significara en un futuro y las contingencias que puede acarrear. Aun cuando este ingreso a la formalidad podría ser sometido a escrutinio por el cliente y tomar su tiempo lo cual no permitiría atenderlo en su necesidad cuando lo requiera. O lo que es peor, en paralelo podría haber otra entidad financiera que sea más laxa en su análisis y si le permita calificar al cliente, con lo cual éste no vería la necesidad de formalizarse, aplazando con ello el sinceramiento que por el bien del país deberá darse en algún momento y tener una economía mucho más ordenada.

NO debemos olvidar que uno de los Lineamientos de Política Económica del presente Gobierno es:

Generar el proceso de formalización de la economía.

Los altos porcentajes de informalidad perpetúan la baja productividad de nuestra economía e impactan directamente en la calidad de vida de los ciudadanos, los cuales carecen de seguro social, pensiones, entre otros beneficios, y reciben menos ingresos que un trabajador formal por el mismo tipo de trabajo. Asimismo, el Estado deja de recaudar recursos necesarios para dinamizar la inversión pública y fomentar el crecimiento de la economía. La alta persistencia de la informalidad afecta directamente la capacidad del

Estado para construir la infraestructura de servicios necesaria, por ejemplo: escuelas, comisarías, hospitales y carreteras. La formalización es un problema complejo y requiere trabajar en medidas de corto y mediano plazo. Así, las medidas priorizadas estarán basadas en un plan integral que se focalizará en:

- Cambiar el mandato del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) para que se enfoque también en formalización. El CNC reúne a varios actores del Estado y tendrá el objetivo de articular esfuerzos público-privados para definir grandes iniciativas multisectoriales y coordinar su implementación.
- Articular de manera intersectorial el diseño de reformas que faciliten el ingreso al mercado laboral, complementadas con medidas que minimicen el impacto del desempleo, así como programas de entrenamiento y reconversión laboral, como Jóvenes Productivos e Impulsa Perú. Asimismo, se relanzará el Consejo Nacional del Trabajo, que servirá como un espacio de apertura y diálogo.
- Articular intersectorialmente reformas de simplificación administrativa para facilitar el crecimiento de las pequeñas empresas y para ayudar a que sean formales. Un Perú moderno requiere la formalización del tejido empresarial del país, donde el contacto entre el Estado y los emprendedores sea simple y eficiente, sin trámites burocráticos inútiles y empoderados con la tecnología. En un país moderno el Estado cumple un rol promotor, facilitador y regulador de la actividad empresarial privada, donde los emprendedores de la micro y pequeña empresa tienen múltiples oportunidades de desarrollo productivo. La transformación digital es una gran oportunidad para nuestros emprendedores. Tenemos que abrazar la tecnología en todas sus dimensiones y el Estado tiene un rol protagónico para facilitar el surgimiento de negocios apoyados en ella. Hoy, los mercados “están al alcance de un clic.”¹⁴.

Considerando todo ello, nuestra entidad financiera viene aplicando la misma herramienta de casos anteriores, aquella que mediante una herramienta de cálculo y construcción de balances, reconocimiento de stock, facturas de compra, tickets, boletas o recibos de ventas y preguntas puntuales sobre el negocio, se construye un formato cuya información generada en las

¹⁴ <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Programa-Economico/mmm-2017-2019-revisado.pdf>

visitas al negocio permitirá formalizar para la calificación algunos aspectos que permitan sustentar el otorgamiento de la facilidad crediticia.

Esto sin perjuicio de demostrar fehacientemente con este ejercicio el origen del patrimonio del cliente, no sin antes haberlo filtrado en nuestras bases de datos internas y externas de potenciales negocios o personas inmersas en el delito de lavado de activos.

Como hemos manifestado antes, y persiguiendo siempre la formalidad de la económica como ente decisor en la misma, este tipo de análisis debería ser considerado en la banca peruana como un paliativo a nuestra realidad y evitar que empresas que merecen apoyo financiero queden fuera de esta posibilidad. Sin embargo, estas herramientas deberían tener una fecha de vencimiento a fin de apurar tanto a entidades financieras como clientes a la formalización de la economía por el bien del país.

PROBLEMAS MAS COMUNES QUE SE DETECTAN EN LA DEMOSTRACION DEL PATRIMONIO

CASO 1

Subvaluación de propiedades mediante inscripciones en RRPP por montos menores.

Pago reducido de alcabala.

Con fecha 31.12.1993 se promulgo la Ley de Tributación Municipal mediante el Decreto Legislativo Nro. 776 ¹⁵ mediante la cual se establecía las condiciones para el pago correspondiente al Impuesto Predial y al Alcabala.

¿Qué es el Alcabala?

Es un Impuesto que grava las transferencias de propiedad de bienes inmuebles urbanos o rústicos a título oneroso o gratuito, cualquiera sea su forma o modalidad, inclusive las ventas con reserva de dominio.

¹⁵ <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1999/descentralizacion/leymuni.htm>

Asimismo, con fecha 28.12.2001 se promulgo la Ley Nro. 27616 denominada de “Restitución de Recursos a las Municipalidades” ¹⁶ mediante la cual se obliga a los notarios y registros públicos a exigir el pago de los Impuestos Prediales, Alcabala y Automotriz previo a la celebración de cualquier acto de transferencia de bien inmueble o vehicular.

¿Cuánto se paga por Alcabala?

La base imponible del impuesto es el valor de transferencia, el cual no podrá ser menor al valor de autovalúo del inmueble correspondiente al ejercicio en que se produce la transferencia.

A la referida base se aplicará la tasa del impuesto del 3%.

No está afecto al Impuesto de Alcabala, el tramo comprendido por las primeras 10 UIT del valor del inmueble.

Dentro del caso que pretendemos desarrollar tenemos la casuística en la que los clientes con la finalidad de evitar el pago correspondiente de alcabala e impuesto a la renta según sea el caso, llevan a cabo suscripción de contratos en los que el valor del bien es subvaluado con el fin de evitar el pago correspondiente.

De esta manera, se llegan a inscribir inmuebles cuyos precios son inferiores incluso a 10 UITs y por ende están lejos de su real valor. A esto además contribuye el poco conocimiento o fiscalización de predios mediante autovaluo lo que por lo menos impediría que se transfieran propiedades incluso por el monto inferior al valor del autovaluo tal como lo dispone la Ley.

Apúntese además, que esto podría además configurar delito por Lavado de Activos, ya que si bien la transferencia se está haciendo por un monto por debajo del valor real del inmueble, en la práctica lo que suele suceder es que el comprador termina pagando el valor real del inmueble pero de manera directa y sin bancarización. Lo que nos lleva a pensar que dicho dinero pagado por encima del valor registrado no ha sido declarado al fisco

¹⁶

[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/D027443B0BB4C62405257E040078354A/\\$FILE/Ley_27616_2001.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/D027443B0BB4C62405257E040078354A/$FILE/Ley_27616_2001.pdf)

por lo tanto tampoco podría haber pagado impuestos, haciéndose un círculo vicioso que mantiene cautivo a muchos emprendedores de hoy.

Si bien, para el comprador / cliente esto podría significar un ahorro importante en el momento de la celebración de la transferencia, a futuro podría ser plausible se ser denunciado por Evasión Tributaria.

Asimismo, para fines de apalancamiento crediticio, el hecho de llevar a propuesta un bien cuyo valor comercial según tasación difiere en demasía del que se consideró al momento de la transferencia, genera cierta suspicacia para las entidades financieras, lo que finalmente golpea en el real valor del bien a dejar en hipoteca, optando por tomar el gravamen por un valor debajo del real en el mejor de los casos o de rechazar el bien en hipoteca en el peor de los casos. Esto pues impacta directamente en la capacidad de cobertura o garantías que el cliente podría tener.

Como vemos el escenario más complicado que se puede observar es que el cliente a pesar de contar con inmuebles que podría respaldarlo mediante garantías hipotecarias, al estar subvaluados, estos no cumplen su función a cabalidad, perdiendo el cliente potencialmente la oportunidad de realizar más y mejores negocios a través del apalancamiento financiero.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Como podemos observar, este tipo de prácticas están observadas y contempla leyes y lineamientos que el Estado tiene para evitarlas, sin embargo, es evidente que algunos clientes aun optan por esta alternativa pensando evitar mayores costos al momento de la transacción.

En ese sentido, una vez detectado el caso en algún cliente que potencialmente podría haber incurrido en esta situación, es obligación del asesor financiero indicar al cliente las complicaciones que esto podría generar e incluso llegar a una rectificación de acuerdo a lo que norma la Ley.

Sin embargo, una vez más estamos frente a una situación de ética, donde los clientes deberán decidir qué es lo correcto en hacer pues es una decisión de ellos. Si existe intervención de entidades financieras, actualmente todas son muy celosas con que se consigne el valor real de la transferencia pues al existir un financiamiento sobre la adquisición del bien, este deberá

quedar como garantía de dicha operación y por ende debe cubrir satisfactoriamente el préstamo otorgado.

CASO 2

Propiedades sin declaratoria de fábrica.

¿Qué es la declaratoria de fábrica?

La mayoría de personas no sabe lo que es una declaratoria de fábrica. Su solo nombre nos puede confundir y suponer que nada tiene que ver con nuestras casas. Nada más alejado de la realidad. Formular una declaratoria de fábrica es declarar ante la ley la existencia de una construcción. Esto significa que todo lo que edifiquemos en nuestro terreno o casa, si tiene un título inscrito en Registros Públicos, también debe inscribirse.

Cuando uno quiere vender un segundo o tercer piso de una casa, previamente debe inscribir la construcción (fábrica) y luego independizarla. A partir de ese momento podrá vender por ejemplo su tercer piso, con o sin aires, dependiendo de cómo esté inscrito el predio. Eso le va a permitir transferirlo más rápido y su propiedad se valorizará más por estar saneada.¹⁷

Es la Ley 29090 la que regula actualmente la Declaratoria de Fabrica, sin embargo, su origen y aplicación en el Perú como tal data de hace más de 40 años, sin embargo, no es hasta hace aproximadamente 8 a 10 años que esta condición ha venido mejorando en el país.

Como se indica, la Declaratoria der Fabrica, lo que hace, conjuntamente con la Licencia de Construcción y demás Permisos Municipales, es formalizar la construcción o ampliación de construcción que el propietario de un bien disponga hacer en su inmueble.

La casuística para este tema es que existen muchos clientes cuyas propiedades no cuentan con este requisito fundamental para darle formalidad y valor a la construcción. Esto nos lleva a calcular que en el momento que se llevó a cabo la construcción, no existió por parte de la Municipalidad a cargo de la jurisdicción ningún control sobre ella. De igual modo, al no estar

¹⁷ <http://rpp.pe/economia/estilo-de-vida/que-es-una-declaratoria-de-fabrica-noticia-967679>

registrada la construcción en la Municipalidad, lo más probable es que el valor del autovaluo este subvaluado y por ende el cliente propietario podría estar pagando impuestos por debajo del importe que le corresponda,

Dentro de la normativa de la Declaratoria de Fabrica en el Perú, existe un punto de quiebre a partir de julio del año 1,999. Las construcciones realizadas antes de dicha fecha cuentan desde ya con una opción de regularización directa ante los Registros Públicos, las construcciones posteriores a dicha fecha, requieren iniciar una regularización total, con pago de multas y otros ante las Municipalidades de su jurisdicción.

Un escenario extremo es que la construcción no cumpla con los reglamentos urbanísticos propiciados por la Municipalidad y que incluso se ordene la demolición de la construcción, siendo este el gran riesgo que corre la inversión del propietario. En otros casos, este tipo de situaciones podrían regularizarse con el pago de multas o adendas.

Hoy en día, las entidades financieras exigen al propietario de un bien inmueble que se quiera financiar a través de la entidad o dejar en garantía, que cuente con declaratoria de fábrica, ya que esto formaliza como hemos explicado la existencia de la construcción y resguarda la misma, pues al tener declaratoria de fábrica una construcción se asume que ha cumplido con los parámetros y lineamientos urbanísticos que impone la municipalidad por lo que no estaría en riesgo la misma.

Frente a esta situación, las entidades financieras han tomado como medida, que, si un bien que deberá garantizar obligaciones de crédito y NO cuenta con declaratoria de fábrica, solo se tome como gravamen el valor del terreno.

Esta situación de informalidad, una vez más perjudica al cliente quien evidentemente ha hecho una inversión en la construcción que no le estaría sirviendo para lograr apalancamiento financiero, por lo tanto, se consideraría una inversión no rentable hasta que se regularice.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: A la fecha la única alternativa que se ofrece en la entidad bancaria para la cual trabajo, es la regularización de la inscripción en Registros Públicos de la Declaratoria de Fábrica. Caso

contrario, el bien pierde valor comercial tanto en la tasación como en una potencial transferencia pues es cada vez de más conocimiento del público en general que este es un requisito indispensable para contar con la formalidad y evitar el riesgo de la construcción del inmueble y de esta manera asegurar la inversión que se está realizando.

Los requisitos para llevar a cabo una Inscripción de Declaratoria de Fábrica están en la página web de la SUNARP www.sunarp.gob.pe. A continuación, un importante artículo descriptivo sobre este acto:

“En la actualidad, para poder realizar una edificación^[1] es necesario que el propietario del terreno solicite la autorización correspondiente a la Municipalidad donde se encuentra ubicado el terreno. A tal efecto, la Municipalidad correspondiente expedirá una Licencia de Construcción que le permita al propietario efectuar la construcción de su edificación bajo la supervisión de la misma, acorde con los parámetros y lineamientos normativos establecidos para ese Distrito. Una vez concluida la edificación, la Municipalidad otorgará al propietario un Certificado de Finalización de Obra, en el que se indique que la construcción ha sido efectuada en cumplimiento a la normativa edificatoria vigente.

Sin embargo, no todas las edificaciones han sido construidas con autorización de la Municipalidad, existen en nuestro país muchas edificaciones que no cuentan con licencia de construcción ni finalización de obra, siendo construidas sin la supervisión municipal correspondiente, lo que podría determinar que la edificación haya sido realizada en contravención de los Parámetros Urbanísticos y Edificatorios correspondientes.

En vista de esta situación, mediante Ley 27157 se reguló el procedimiento de Regularización de Declaratoria de Fábrica, para aquellas edificaciones construidas sin licencia de construcción emitida por la Municipalidad correspondiente. Dicho procedimiento, presenta una peculiaridad respecto del indicado en el párrafo anterior, pues consiste en un procedimiento simplificado que no requiere de aprobación municipal ni de ninguna otra autoridad, pues requiere la participación de un verificador responsable (arquitecto o ingeniero), así como la manifestación de voluntad

de los propietarios del predio a través de un formulario registral (FOR)[3], con certificación notarial de firmas, entre otros requisitos que se describen en el artículo 78° del Reglamento de Inscripciones del Registro de Predios[i].

Así, de acuerdo a esta disposición, únicamente pueden ser objeto de regularización mediante este procedimiento, las edificaciones levantadas, modificadas, ampliadas, remodeladas o demolidas antes del 21 de julio de 1999, esto quiere decir que no podrán acogerse al procedimiento antes indicado aquellas construcciones que hayan sido edificadas luego de dicha fecha, siendo responsabilidad del verificador certificar que la misma fue construida durante tal periodo de tiempo[4], configurándose entonces como un procedimiento extraordinario o de excepción, destinado a sanear por única vez las edificaciones que fueron levantadas sin licencia de construcción.

El artículo 4 del Reglamento de la referida Ley 27157, define a la regularización como el trámite destinado a obtener el reconocimiento legal de inscripción de las edificaciones existentes sobre: predios urbanos, terrenos que cuenten con proyecto aprobado de habilitación urbana y predios ubicados en zonas urbanas e inscritos como rústicos en el Registro de Predios[5].

De este modo, el ámbito de edificaciones sujetas a Regularización, conforme al reglamento, no solo comprende a los predios urbanos, sino también a los predios ubicados en “zonas urbanas consolidadas”; sin embargo, el Reglamento de la mencionada Ley 27157, no da una definición de lo que debe entenderse por zona urbana consolidada, así como tampoco establece en mérito a qué documentos se debe demostrar dicha calidad.

Al respecto, mediante el Precedente de Observancia Obligatoria aprobado en el XIX[6] Pleno Registral realizado los días 3 y 4 de agosto del 2006, se estableció que no se requiere la resolución de alcaldía que declare la habilitación urbana de oficio, para considerar a un predio como urbano cuando en el Registro figura inscrito como rústico, bastando solo para ello, la acreditación con el certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios, en donde se exprese la normativa urbanística y los índices edificatorios regulados por los respectivos planes urbanos o proyectos urbanísticos integrales.

Es por ello, que el tribunal registral en reiterada jurisprudencia ha establecido, que el certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios solamente puede ser expedido respecto de terrenos ubicados en zonas urbanas que se encuentran como urbanos ante la Municipalidad respectiva, constituyendo documento fehaciente que demuestra que el predio reúne dichas características, conforme se advierte de la Resolución N° 579-2015-SUNARP-TR-L del 24/03/2015 “ *Procede la inscripción –en vía de regularización de la Ley n° 27157 y su Reglamento-, de la declaratoria de fábrica e independización sobre parte de un predio inscrito como rústico en el Registro de Predios, cuando se acredite la condición de zona urbana consolidada a través del certificado de parámetros urbanísticos, expedido por la municipalidad correspondiente, mediante el cual se señale tal condición.*” Como puede apreciarse, el criterio del Tribunal está orientado a que la regularización de edificaciones abarque a los predios ubicados en zonas urbanas consolidadas que se encuentren como urbanos en la municipalidad correspondiente e inscritos como rústicos en el registro de predios, es decir bastará que la zonificación asignada al predio corresponda al área urbana, con lo cual será procedente la regularización en inmuebles que carezcan de habilitación urbana, siendo ello así, bastará la condición de “predio urbano de hecho” para regularizar la propiedad o las construcciones del predio.

[1] El artículo 3 de la Ley n° 29090, modificado por Ley n° 30494, define en su numeral 2 a la edificación como el “resultado de construir una obra cuyo destino es albergar al hombre en el desarrollo de sus actividades. Comprende las instalaciones fijas y complementarias adscritas a ella”

[2] “La Licencia de construcción no es otra cosa que una autorización administrativa que se otorga al titular del suelo a fin que levante una edificación que satisfaga las exigencias del Plan de Ordenación de la ciudad. Esta licencia de construcción se complementa con un trámite administrativo: la obtención de la llamada conformidad de obra, que es el control de la administración sobre la obra concluida, la misma que debe ser idéntica a la proyectada en la licencia. Es decir, la intervención estatal se manifiesta a través de dos trámites independientes, aunque vinculados: La licencia de

construcción y la conformidad de obra. El primero es un control previo, mientras que el segundo es un control ex post facto”: CORDOVA BELTRAN, Flor de María, “La continua transitoriedad del régimen legal de la declaratoria de fábrica en el Perú”. Actualidad Doctrinaria. Editorial Gaceta Jurídica. 2013.

[3] El término “formulario registral” nace en nuestra legislación a partir del Decreto Legislativo 495, o Ley de Creación del Registro Predial de Pueblos Jóvenes y Urbanizaciones Populares, posteriormente es descrito en el artículo 4.1° de la ley 27157, estableciendo también la necesidad de un formulario registral en todos los procedimientos de regularización de inmuebles.

[4] Artículo 3° del D.S. 035-2006-VIVIENDA. “La presente sección norma el trámite de regularización de las edificaciones construidas o demolidas antes del 21 de Julio de 1999, sin contar con la respectiva licencia/conformidad de obra, o que carezcan en su caso de declaratoria de fábrica, reglamento interno y/o la correspondiente independización.

[5] Artículo 4° del D.S. 035-2006-VIVIENDA “... como el trámite destinado a obtener el reconocimiento legal de inscripción de las edificaciones existentes sobre:

1. Predios urbanos.
2. Terrenos que cuenten con proyecto aprobado de habilitación urbana con construcción simultánea,
3. Predios ubicados en zonas urbanas consolidadas que se encuentren como urbanos en la Municipalidad correspondiente e inscritos como rústicos en el Registro de Predios.

[6] REGULARIZACIÓN DE EDIFICACIONES SOBRE PREDIOS UBICADOS EN ZONAS URBANAS CONSOLIDADAS. “Para inscribir la regularización de edificaciones existentes sobre un predio ubicado en zona urbana consolidada, que aparece inscrito como predio rústico en el Registro de predios, no se requiere resolución de alcaldía que el predio se encuentra registrado como urbano por la municipalidad correspondiente.

Artículo 78.- Inscripción de la declaratoria de fábrica o demolición.

La declaratoria de fábrica de una edificación, así como su demolición total o parcial, su ampliación, su modificación o remodelación, se inscribirá en mérito a alguno de los siguientes documentos:

- a)** Formulario Único de Edificaciones (FUE) a que se refiere la Ley N° 29090;
- b)** Escritura Pública en la que se inserte o adjunte el Formulario Único de Edificaciones (FUE) o los documentos exigidos según la normativa aplicable al caso concreto;
- c)** Formulario Registral aprobado por la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, en el caso de regularización de edificaciones a que se refiere la Ley N° 27157.
- d)** Otros señalados en las normas especiales.

Cualquiera de los instrumentos señalados debe acompañarse de los anexos que la normativa aplicable requiera, así como del plano de ubicación y localización, y del plano de distribución, autorizados por profesional competente. En el caso de demolición total no se requiere la presentación del plano de distribución.

En los casos de remodelación, ampliación y modificación de fábrica debe adjuntarse, además, la memoria descriptiva de la edificación resultante, el plano de distribución en el que se visualicen los elementos eliminados o modificados y el plano de distribución de la edificación resultante. Lo dispuesto en el presente artículo no se aplica cuando la fábrica ha sido aprobada por autoridad municipal.

En caso de discrepancia entre los datos consignados en la memoria descriptiva y los respectivos planos, el Registrador consignará en el asiento de inscripción los que aparecen en estos últimos.”¹⁸

¹⁸ <https://aurelia.sunarp.gob.pe/local/blog/el-procedimiento-de-declaratoria-de-fabrica-en-el-registro-de-predios/>

CASO 3

Propiedades sin Inscripción en Registros Públicos.

Este caso muy común en el día a día y se refiere a la compra de inmuebles sin saneamiento legal completo, el mismo que para que se convierta en un bien que genere apalancamiento crediticio, se requiere que esté inscrito en los Registros Públicos como requisito indispensable para la banca peruana en general.

Para llevar a cabo este procedimiento, el origen de la propiedad del inmueble puede tener varias alternativas a saber: inmatriculación del inmueble por primera vez, herencia, compra venta, por prescripción adquisitiva, adjudicación entre otras.

Los casos más resaltantes que se observa en nuestro trabajo es aquella en la que el propietario de un bien adquiere un inmueble con documento denominado “Certificado de Posesión”

¿Qué es un certificado de Posesión y para qué sirve?

“La única finalidad que tienen las constancias de posesión emitidas por la municipalidad es la instalación de los servicios básicos.

Explicación

Ello en mérito a que corresponde a las Municipalidades Distritales otorgar certificados o constancias de posesión (es lo mismo) para fines de la instalación de servicios básicos, agua, desagüe, luz, etc. a posesiones en proceso de formalización. Sin embargo, no es recomendable que lo efectúen a poseedores de terrenos cuya propiedad, posesión, ocupación o titularidad aún no se han definido o se encuentra en litigio.

Al extender constancias de posesión, la municipalidad deberá de tener especial cuidado en no entregar a poseedores informales que pudieran ubicarse en zonas protegidas o arqueológicas, porque el otorgamiento de Certificados de Posesión originaría que los poseedores entiendan que están autorizados a ocupar dichos terrenos. Además, no es recomendable otorgar estas constancias en terrenos que aún no se conoce si pertenece al Estado o

a privados y si es posible su transferencia, pudiéndose producir conflictos posteriores en la que la Municipalidad se vería involucrada.

Al respecto la Ley de desarrollo y complementaria de formalización de la propiedad informal, acceso al suelo y dotación de servicios básicos Ley N° 28687, en su artículo 24° señala que la Factibilidad de Servicios Básicos en los terrenos ocupados por posesiones informales a las que se refiere el artículo 3° de la presente Ley se otorgará previo Certificado o Constancia de Posesión que otorgará la municipalidad de la jurisdicción.

No están comprendidos en el proceso de formalización de la posesión informal, los terrenos siguientes:

1. Los de uso y los utilizados o reservados para servicios públicos, siempre y cuando la ordenanza municipal sea anterior a la fecha de la posesión, de equipamiento educativo, de reserva nacional, defensa nacional y zonas mineras.

2. Los ubicados en zonas arqueológicas o los que constituyan patrimonio cultural de la Nación, previa opinión del Instituto Nacional de Cultura.

3. Los identificados y destinados a programas de vivienda del Estado.

4. Los ubicados en áreas naturales protegidas o zonas reservadas, según la legislación de la materia.

5. Los ubicados en zonas de riesgo, previa comprobación del mismo por el Instituto Nacional de Defensa Civil u otros organismos competentes.

6. Los terrenos de interés social adquiridos con los recursos provenientes de la liquidación del Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI), hasta la fecha de promulgación de la presente Ley.

Asimismo, el artículo 26° de esta misma norma, dispone que los Certificados o Constancias de Posesión son documentos extendidos por las

municipalidades distritales de la jurisdicción y exclusivamente para los fines a que se refiere el presente Título, sin que ello constituya reconocimiento alguno que afecte el derecho de propiedad de su titular”.¹⁹

De igual modo, para entender mejor esta situación, creemos conveniente el siguiente artículo el cual nos describe la situación real y actual de los Certificados de Posesión Vs. el alcance de un Título de Propiedad.

“LA POSESIÓN Y LA PROPIEDAD EN EL IMPUESTO PREDIAL: ALCANCES Y DIFICULTADES

MARIO ALVA MATTEUCCI

1. INTRODUCCIÓN

Los derechos de posesión y propiedad califican como derechos reales, los cuales vienen desde la tradición romana y el Derecho que se formó en aquellos años de la antigüedad y se han mantenido hasta la fecha con algunas variantes.

Ambos derechos tienen particularidades que determinan una relación de atributos que detenta una persona respecto de un bien, por naturaleza mueble o inmueble (si mantenemos la tradicional clasificación romana hasta nuestros días).

En la aplicación del Impuesto Predial resulta de importancia determinar quién es el obligado al pago de dicho tributo, habida cuenta que el mismo grava la calidad de propietario de los inmuebles ubicados en una determinada jurisdicción municipal.

En muchos casos será el propietario quien cumpla con efectuar el pago del Impuesto Predial, en cumplimiento de lo indicado por la Ley de Tributación Municipal. Pero ¿qué sucede si no existe propietario del predio?, ¿será el poseedor el obligado al pago del mencionado tributo? La respuesta a estas interrogantes será materia de análisis en el presente informe.

¹⁹ https://municipioaldia.com/consultas-frecuentes/consulta_frecuente_9009857

2. LOS DERECHOS REALES: Algunos alcances de la doctrina

Respecto a los Derechos Reales ROMERO ROMAÑA nos indica que dicha expresión *“no se remonta al derecho romano. En él no existía una voz que comprendiera todas las instituciones jurídicas que hoy se agrupan bajo esta denominación. Fue creado por los comentadores del derecho romano y ha sido adoptada por los tratadistas y las legislaciones modernas”*.

GARCÍA MAYNEZ dice *“El derecho real es el que ejercitamos en forma inmediata sobre una cosa. Es una facultad en virtud de la cual la cosa nos pertenece, ya sea en su totalidad o en ciertos aspectos, según el derecho de propiedad que tengamos o por tener derecho a alguno de sus desmembramientos, como son las servidumbres o el usufructo”*.²

MUÑOZ ROCHA indica con respecto al derecho real que *“Es el poder jurídico que ejerce directa o indirectamente una persona sobre una cosa sobre el fin de obtener de ella el aprovechamiento parcial o total para el cual está facultado y que puede ser oponible universalmente”*³.

Cabe mencionar que dentro de la categoría “Derechos Reales” encontramos, entre otros, a:

- (i) Posesión.
- (ii) Propiedad.
- (iii) Servidumbre.
- (iv) Usufructo.
- (v) Habitación.
- (vi) Prenda (derecho real de garantía).
- (vii) Hipoteca (derecho real de garantía).
- (viii) Anticresis (derecho real de garantía).

3. LA POSESIÓN

Debemos recordar que la posesión de acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española es el “... *acto de poseer o tener una cosa corporal con ánimo de conservarla para sí o para otro*”.

Tanto la posesión como la propiedad son Derechos Reales Principales establecidos en el Código Civil Peruano de 1984.

LA POSESIÓN de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 896º del referido código establece que es el ejercicio de uno o más poderes inherentes a la propiedad.

Para conocimiento, el poseedor solo puede ejercer los siguientes poderes:

- (i)Uso.
- (ii)Goce.
- (iii)Disfrute.

En sí el poseedor es un propietario en potencia, toda vez que en la mayoría de casos se comporta como propietario frente al común de las personas.

Además, el poseedor puede hacer uso de la llamada prescripción adquisitiva de dominio, una acción que la ley le otorga al comportarse como propietario si posee el bien de manera continua, pacífica, pública y como propietario durante cinco años si hay buena fe, y por diez si no la hay.

El fundamento legal que sustenta la prescripción adquisitiva de dominio lo ubicamos en el texto del artículo 950 del Código Civil, al señalar que:

“La propiedad inmueble se adquiere por prescripción mediante la posesión continua, pacífica y pública como propietario durante diez años. Se adquiere a los cinco años cuando median justo título y buena fe”.

“Es la posesión una presunción en la cual el poseedor es considerado el dueño mientras no se compruebe lo contrario; esta figura jurídica creada por el legislador es muy importante ya que, si una persona propietaria abandona una cosa y la deja a su suerte, pero otra persona la posee la cuida, la conserva, la mejora, es justo que con el transcurrir del tiempo exista una figura que le permita adquirir la propiedad de ese bien al cual le ha dado una utilidad y ha gastado tiempo en conservarlo. Es la posesión el camino para que con el transcurrir del tiempo se adquieran los bienes por prescripción adquisitiva de dominio”.

En la doctrina SALVAT precisa algunas ideas relacionadas con la posesión. El indica que *“La posesión no debe ser confundida con la propiedad: 1º) La posesión confiere al poseedor el derecho de tener la cosa sometida a su voluntad, de usarla y aprovecharla como lo crea más conveniente y este conjunto de derechos recibe en doctrina el nombre de jus possessionis o derechos derivados de la posesión; la propiedad confiere al propietario el derecho de poseer la cosa o jus possidendi, pero al lado de este derecho el propietario tiene otro más, que le permite disponer y gozar ampliamente de ella (...) Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que si bien la posesión y la propiedad son cosas diferentes, existen entre esas dos instituciones relaciones muy grandes: 1º la posesión, como veremos más adelante, si es protegida y amparada por la ley es precisamente porque ella crea una presunción de propiedad; 2º la posesión en sí misma es un elemento de adquisición de la propiedad; 3º la posesión por el transcurso del tiempo conduce a la adquisición de ésta por la prescripción adquisitiva” 7.*

Veamos otra idea que sobre la posesión se indica. *“La concepción básica del derecho de JHERING que se termina de relacionar se hace visible en su caracterización de la posesión. No es difícil establecer que partiendo de ese concepto JHERING orientó toda su discrepancia con las ideas desarrolladas por SAVIGNY en torno a la materia. Para él, la posesión, como se irá viendo, resultaba ser un derecho, no un hecho, y en lo tocante a la controversia sobre si la posesión debe ser considerada entre los derechos, y en su caso en qué clase de ellos debe ser ubicada, JHERING sostenía: Sí la definición que nosotros hemos dado del derecho es exacta, la posesión,*

indudablemente, es un derecho; es un interés jurídicamente protegido. Ahora bien, como este interés tiene por objeto inmediato (y no indirecto como el que se presenta en las obligaciones) la cosa misma, es preciso hacer figurar la posesión entre las relaciones jurídicas sobre la cosa”.

Una persona que es posesionaria no tiene la calidad de propietario, pero intenta o pretende comportarse como tal, ello se manifiesta a través de la figura jurídica del “*animus domini*”.

Cabe hacer referencia que la figura del *animus domini*, es una expresión latina cuyo significado da a entender que un sujeto tiene la voluntad de tratar un bien o cosa como suyo. De allí que la intención de ocupar o buscar poseer en la figura de propietario resulta de necesidad imprescindible, sobre todo para poder lograr la prescripción adquisitiva de dominio, en un futuro cuando lo solicite a través de la vía judicial y obtenga la sentencia que lo reconozca como propietario.

A manera de reflexión, diremos que si una persona no cuenta con el *animus domini* no podrá más adelante llegar a convertirse en propietario, ya que debe demostrar a lo largo del período para solicitar la prescripción adquisitiva dicha condición.

Conforme lo indica SAVIGNY citado por AVENDAÑO “*el animus possidendi no es otra cosa que la intención de ejercer el derecho de propiedad. Esta definición, sin embargo, no es suficiente porque el detentador de una cosa puede tener dicha intención de dos maneras diferentes. Ejercer el derecho de propiedad de otro o el suyo propio. Si tiene la intención de ejercer el derecho de propiedad de otro, derecho que el reconoce, no tiene el animus possidendi necesario para que el hecho de la detención se transforme en posesión (...) “La segunda hipótesis es en la que el detentador tiene la intención de ejercer su propio derecho de propiedad de suerte que en este caso el animus possidendi no es aquí otra cosa que el animus domini o el animus sibi habendi”. “Así para ser considerado como verdadero poseedor de una cosa (...) ;(...) quien pretende disponer de los hechos como tendría el propietario la facultad de hacerlo en virtud de su derecho, implica en particular*

también el desconocimiento en cabeza de otro de un derecho superior a suyo. La idea de la posesión no exige absolutamente nada más que este animus domini; y sobre todo no supone la convicción de ser realmente el propietario (opinio seu cogitatio domini); he aquí por qué el ladrón y el bandido pueden también ser poseedores de la cosa robada como el propietario mismo, y del mismo modo es diferente del arrendatario, que no es poseedor, porque no considera la cosa como suya”.

ROBLES MORENO indica con respecto a la figura de la prescripción adquisitiva de propiedad lo siguiente: *“La prescripción adquisitiva es un modo de adquisición de la propiedad, en el confluyen dos factores determinantes: el transcurso de un cierto lapso de tiempo (que varía según las circunstancias) y la existencia de una determinada calidad de poseedor sobre el bien materia del caso”.*

¿Cuáles son los elementos que permitirían demostrar la existencia de un animus domini o voluntad del poseedor en comportarse como propietario respecto de un bien inmueble?

Sobre el tema con precisión GONZALES BARRÓN advierte que *“Los medios probatorios típicos que sirven para acreditar la posesión son los siguientes: las declaraciones juradas y recibos de pago del impuesto predial o arbitrios municipales, los contratos que se refieran al inmueble o que lo señalen como domicilio, los recibos de pagos por los servicios públicos domiciliarios del bien, los documentos públicos, como escrituras notariales, en los cuales se hayan señalado como domicilio el bien, las construcciones realizadas y los recibos de pago por la asesoría técnica o de la adquisición de los materiales de construcción, las licencias o autorizaciones tramitadas ante la autoridad municipal o administrativa, las constancia de posesión emitidas por organizaciones oficiales o representativas de los pobladores, los recibos de arrendamiento girados por el solicitante en calidad de arrendador, las declaraciones testimoniales de vecinos o colindantes o los procedimientos administrativos o judiciales que haya seguido el poseedor y en los que la controversia gire sobre la ocupación del bien, o por lo menos se indique el domicilio fehaciente del actor; certificados domiciliarios o inspecciones*

judiciales tramitadas como prueba anticipada o que hayan sido levantadas dentro de cualquier tipo de proceso, constataciones notariales, entre otras” .

4. LA PROPIEDAD

La Propiedad de acuerdo al Diccionario de la Real Academia Española es el “...*derecho o facultad de poseer alguien algo y poder disponer de ello dentro de los límites legales*”.

En cambio, LA PROPIEDAD se encuentra regulada en el artículo 923º del referido código y se establece que es aquel poder jurídico que permite usar, disfrutar, disponer y reivindicar un bien.

A diferencia del posesionario, el propietario puede disponer del bien, puede por ejemplo venderlo, enajenarlo, etc. y si lo pierde puede recuperarlo a través de la acción reivindicatoria, la cual solo puede ser ejercida por el propietario más no por el poseedor. Repasando entonces las facultades que tiene el propietario serían las siguientes:

- (i)Uso.
- (ii)Goce.
- (iii)Disfrute.
- (iv)Enajenación.
- (v) Reivindicación.

Las causales de pérdida de la propiedad se encuentran reguladas en el artículo 968º del Código Civil y son:

- Adquisición del bien por otra persona.
- Destrucción o pérdida total o consumo del bien.
- Expropiación.
- Abandono del bien durante veinte años, en cuyo caso pasa el predio al dominio del Estado.

Con respecto al Derecho de Propiedad AVENDAÑO VALDEZ nos señala que “*Los caracteres del derecho de propiedad, como complemento de los atributos del propietario, configuran y delinear este derecho de propiedad*

como el más completo de los derechos reales. La doctrina señala cuatro caracteres: es un derecho real, es un derecho exclusivo, es un derecho absoluto y es un derecho perpetuo. Por ser un derecho real, la propiedad confiere a su titular las facultades de persecución y de preferencia, y además establece respecto de la cosa una relación directa e inmediata. Por ser un derecho exclusivo, la propiedad es erga omnes, esto es, se puede oponer a todos y excluye de su ámbito a todo otro titular. Por ser un derecho absoluto, la propiedad confiere a su titular todas las facultades posibles sobre un bien. Acá se insertan precisamente los atributos del propietario referidos en el acápite anterior. Y por ser un derecho perpetuo, la propiedad sólo se extingue cuando el bien desaparece o cuando es abandonado no así por el simple no uso del titular”.

“El derecho de propiedad sobre los predios, es decir, sobre los terrenos, las casas, los edificios y bienes similares es uno que usualmente se analiza desde el punto de vista del derecho civil clásico. Sin embargo, las categorías conceptuales del derecho civil, muchas veces importadas de otros países, no siempre llegan a engarzarse adecuadamente con el contexto socioeconómico de nuestro país. De ahí que se susciten diversos problemas sociales en torno a la propiedad predial: los asentamientos humanos y las posesiones informales, el crecimiento desordenado de la ciudad, las construcciones irregulares, el déficit de vivienda y de servicios básicos, etc.

Por ello, consideramos que es pertinente una investigación en torno a la propiedad predial y específicamente al concepto de predio con una perspectiva funcionalista que tome en consideración el desenvolvimiento de dichos conceptos en la realidad y procurando tomar en cuenta los vínculos de este ámbito del derecho con otras ciencias como la economía, la sociología y el urbanismo”.

En la doctrina extranjera ALBALADEJO indica que “El derecho de propiedad (como cualquier derecho subjetivo) es un poder unitario, en el sentido de que concede sobre la cosa un señorío global, del que las distintas facultades (que frecuentemente la propia ley o la jurisprudencia o doctrina denomina derechos) o posibilidades de hacer (u omitir) respecto de la cosa

(así, usarla, percibir sus frutos, modificarla, excluir a los demás de la misma, etc.) son solo manifestaciones. Así como si se dijese: sobre la cosa X se puede todo (derecho total), luego cabe (facultades) usarla, disfrutarla, modificarla, excluir a otros, enajenarla, etc. Hacer esta especificación tiene solo la utilidad de proporcionar una idea más detallada de adonde llega en esos puntos contemplados, el poder del propietario”.

Cabe indicar que desde mucho tiempo atrás se ha determinado que el derecho de propiedad se ha generado en aplicación del derecho natural y luego por la aplicación de las reglas del derecho civil.

Ello se puede apreciar la información que aparece en las INSTITUCIONES DE JUSTINIANO, cuando indica que *“Las cosas llegan a ser propiedad de los particulares, de muchas maneras. En efecto, se adquiere el dominio, o por derecho natural, llamado, como hemos dicho, derecho de gentes, o por el derecho civil. Para mayor comodidad, es preciso exponer antes el derecho más antiguo, y éste es evidentemente el derecho natural, que nació con la naturaleza de las cosas, con los mismos hombres, mientras que los derechos civiles sólo tuvieron origen cuando empezaron a fundarse ciudades, crearse magistrados y escribirse leyes”*

“La propiedad sin la posesión sería un tesoro sin la llave para abrirlo, un árbol frutal sin la escalera necesaria para cosechar los frutos. La utilización económica consiste, según la naturaleza diversa de las cosas, en el uti, frui, consumere. La protección jurídica contra el despojo reside en que al defender al poseedor se defiende al propietario. La posesión es el contenido del derecho de propiedad”. ²⁰

Como vemos, un inmueble bajo el paraguas de Certificado de Posesión no cumple con los requisitos para constituirse como garantía real bajo la figura de hipoteca, pues este documento no necesariamente otorga la propiedad a sus ocupantes, por lo tanto, no es ejecutable.

²⁰ <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2015/03/03/la-posesi-n-y-la-propiedad-en-el-impuesto-predial-alcances-y-dificultades/>

En cuanto a la posibilidad de financiar inmuebles con Certificado de Posesión, el BBVA excepcionalmente y dependiendo de la calificación del cliente, se puede llevar a cabo la evaluación crediticia poniendo como garantía hipotecaria OTRO inmueble que, si cuente con la documentación en regla e Inscripción en Registros Públicos, esto evidentemente a cambio del inmueble que se está adquiriendo. Sin embargo, se condiciona al cliente que en un tiempo prudencial regularice la inscripción del inmueble con Certificado de Posesión.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Como hemos visto, hemos analizado dos posibilidades dentro de esta problemática:

- 1) La imposibilidad de otorgar como garantía hipotecaria un bien que no cuente con Inscripción en Registros Públicos.
- 2) La posibilidad de financiar la adquisición de inmuebles que no cuenten con Inscripción en Registros Públicos.

Para el primer caso la normativa del BBVA es clara e innegociable, pues por la naturaleza de un bien que no está Inscrito en RRPP, es IMPOSIBLE tomar hipoteca sobre el mismo, por lo que se recomienda al cliente regularizar la inscripción mediante las diversas herramientas jurídicas como la Prescripción Adquisitiva o regularización inmediata de ser el caso.

En el segundo de los casos, se recomienda al cliente evaluar ácidamente la necesidad y el costo / beneficio de adquirir un inmueble sin Inscripción en RRPP, poniéndose siempre en la condición que esta compra podría ser dada como perdida. Si a pesar de ello, la necesidad y voluntad del cliente comprador se mantiene, entonces existe la posibilidad, dependiendo del cliente, de tomar otra garantía que, si cuente con Inscripción en RRPP, dejando en claro que, si finalmente la compra no se llega a formalizar y el cliente perdería su inmueble, el banco está en condiciones de ejecutar la hipoteca sobre el otro inmueble sin ningún impedimento.

CASO 4

Adquisiciones de inmuebles mediante acciones o porcentaje de participación.

Otro de los problemas más comunes en la demostración de patrimonio es cuando el cliente es propietario de un inmueble, pero bajo la modalidad de participación.

Es decir, el cliente es dueño de una parte de la totalidad del inmueble, la misma que por ser participativa, generalmente no se define la ubicación exacta del área que le corresponde pudiendo ser en cualquier lugar del área que ocupa el inmueble por lo que su valorización es inexacta ya q un mismo inmueble cuya propiedad está en participación, dependiendo el lugar que se elija, puede tener valores distintos. Ser propietario del frontis del inmueble no es lo mismo que serlo de la parte trasera, por ejemplo.

A continuación, interesante artículo de Dr. Martin Mejorada, publicado en Gestión 2016:

“Ante la informalidad y dificultades para poner en orden los documentos de la propiedad, o simplemente en espera de las autorizaciones para lotizar, el mercado genera algunas soluciones de aparente eficacia, pero que a la larga pueden complicar la inversión. En efecto, es usual que los adquirentes de secciones plenamente identificadas, pero no independizados registralmente, es decir que no tienen una partida propia en el Registro de Predios (siguen siendo un todo con su matriz), terminen contratando la adquisición de “participaciones” o alícuotas del inmueble mayor que sí está inscrito.

Se recurre a la figura de la “copropiedad” para que al menos se inscriba al comprador como condómino, en espera de la independización, sin darse cuenta que ser copropietario implica que no existen derechos exclusivos sobre una parte material del inmueble, sino solo participaciones. El condueño tiene un porcentaje ideal que recae sobre toda la matriz, no un derecho sobre parte específica. En la situación que me ocupa, el recurso a la copropiedad es sin duda una “simulación”, pues en la realidad el comprador sí recibe una sección física y toma posesión exclusiva de ella.

Los supuestos compradores de participaciones creen estar cubiertos. El vendedor les ofrece formalizar la transferencia de las secciones materiales en cuanto logre las condiciones y autorizaciones para independizar los lotes. Sin embargo, debo llamar la atención de que la asignación de lotes solo será posible si los copropietarios hacen “partición” o división del condominio “simulado”, lo que implica un acuerdo unánime de todos los copropietarios.

Como es de esperar, para cuando llegue ese momento el dueño original del predio mayor habrá vendido participaciones a más de un comprador. Esto implica que todos los adquirentes tendrían que intervenir en la partición. Basta que uno se niegue o que haya cambiado de gusto sobre la sección que recibió en posesión para que se frustre la esperada asignación de lotes.

La posesión que cada uno ejerza sobre la sección de su interés no garantiza que habrá partición, ni de que habrá formalización a largo plazo, ya que entre copropietarios no está permitida la asignación unilateral de derechos (prescripción), por más prolongada que sea la ocupación del bien. Ni siquiera está garantizada la continuación de la posesión pues en la copropiedad el uso del bien corresponde a todos los condóminos por igual. Además, la venta de participaciones está gravada y la partición también, lo que significa que en esta operación el comprador pagará impuestos en más de una ocasión. Si está pensando dejar sin efecto la transferencia de participaciones y cambiarla por venta de un lote, olvídelo. En el Perú no se pueden anular las transferencias de propiedad inscritas, salvo que medie resolución judicial.

Mientras tanto, no se fie de la venta de participaciones y procure la compra de predios independizados”.²¹

²¹ <http://blogs.gestion.pe/prediolegal/2016/09/la-compra-de-participaciones.html>

Como podemos observar, adquirir un bien de manera porcentual no le garantiza al cliente la propiedad que pretende hacer suya.

En cuanto a la posibilidad de otorgar este tipo de propiedad en garantía para apalancamiento financiero, el BBVA se reserva el derecho de hacerlo y por lo general no se toma en garantía este tipo de inmuebles por los problemas antes mencionados. Esto a pesar que legalmente el cliente si podría preñar a favor del Banco su derecho de participación en el inmueble mediante documento inscrito en RRPP.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Para este tipo de incidencia, se recomienda al cliente lograr previamente la independización del inmueble, otorgándosele mediante inscripción en RRPP la parte que le corresponde legalmente y sostenida en el tiempo, siendo así, si es posible tomar en garantía dicho inmueble mas no mientras mantenga su condición anterior.

En casos excepcionales y dependiendo de la calificación del cliente, de ser el caso que se quiera adquirir un inmueble bajo estas condiciones, se solicitara al cliente otro inmueble con documentos en regla e inscritos en RRPP para que respalde esta adquisición.

PROBLEMAS MAS COMUNES POR LOS CUALES LOS CLIENTES OBTIENEN MALAS CALIFICACIONES CREDITICIAS EN EL TIEMPO.

CASO 1

Utilización de capital de trabajo en la compra de activos.

Un cliente emprendedor dedicado a cualquier actividad que genere recursos, requiere en determinado momento capital para apalancar negocio si es que no tiene recursos propios.

En este caso, lo usual es que requiera dos tipos de capital a otorgarse mediante préstamos a saber:

Préstamos a corto plazo

En esta modalidad, la finalidad es determinante. Este tipo de préstamos se destinan generalmente para la rehabilitación de saldos pendientes o adquisición de inventarios.

Los plazos de amortización son más reducidos, circunscribiéndose a la consecución del objetivo previsto, esto es una vez saneadas las cuentas pendientes o adquirido el inventario, y los tipos de interés aplicados son también menores.

Préstamos a largo plazo

Se engloban bajo esta definición, las fórmulas de financiación con plazos de amortización superiores a un año, generalmente se utilizan para la adquisición de bienes o servicios duraderos que, en el caso de las empresas están destinados a incrementar la capacidad de producción y por lo tanto, mejorar las cuentas de beneficios.²²

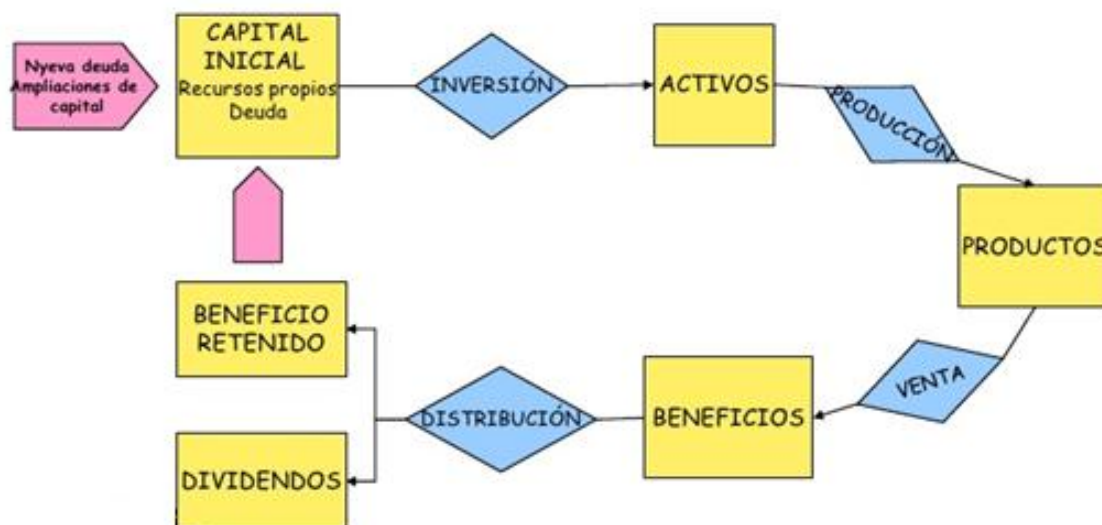
Como podemos observar en la definición anterior, el tipo de préstamo al que uno accede está totalmente relacionado con el fin de uso que se le otorgue a este.

Lo que suele pasar en clientes que no tienen un correcto manejo de esta información, por desconocimiento o mal cálculo es que utilizan el capital de corto plazo, aquel otorgado para capital de trabajo, en la compra de activos o servicios duraderos.

Por ejemplo, un cliente obtiene un préstamo comercial de S/ 100M cuyo reembolso es cancelable a 90 días, tiempo que se ha calculado en base a su ciclo de negocio:

²² <http://coyunturaeconomica.com/prestamos/tipos-de-prestamos>

“DETALLE DEL CICLO DE NEGOCIO”



Fuente: Propia.

¿QUE ES EL CICLO DE NEGOCIO?

Es el tiempo considerado entre la adquisición de los activos o mercadería, su posterior venta y finalmente la reposición de los mismos mediante nuevas compras. Dentro de ese tiempo, existen procesos de producción, transformación, venta y cobranza.

Formalmente y por naturaleza propia no existe ningún ciclo de negocio que supere los 12 meses o un ejercicio contable completo, razón por la que de manera teórica no se debería otorgar mediante financiamiento un préstamo para capital de trabajo que supere dicho tiempo.

Sin embargo, existe un capital de trabajo denominado estructural, aquel que contempla el financiamiento de la actividad del negocio propiamente dicho, pero con devoluciones mediante cuotas a más de 12 meses, el cual evidente ya no calza con el ciclo del negocio si no que se repaga con los dividendos que genera el ciclo y su propia reinversión. Esta modalidad de capital de trabajo definitivamente termina siendo más oneroso para el cliente dado el tiempo de uso del capital y el alto costo financiero. Si bien el cliente

puede evaluar su comodidad de pago en base al monto de las cuotas y la facilidad de disponer dinero inmediato para su reutilización, pocas veces se analiza el costo financiero que esto implica.

Por el contrario, un capital de trabajo estructurado de acuerdo al ciclo del negocio, se minimiza costos financieros de manera importante. En este caso la preocupación del cliente y del Banco es la de tener disponibilidad rápida sobre los fondos devueltos a fin de reiniciar nuevamente con el ciclo del negocio.

De esa manera podemos comentar algunos ejemplos de ciclo de negocio en relación al tiempo que estos toman considerando siempre el factor correspondiente a las ventas al crédito que tiene el cliente pues este es un dato determinante para este cálculo (cuento tiempo se demora en cobrar sus ventas al crédito):

Comercialización de combustible tiene como máximo 90 días de ciclo de negocio.

Comercialización de abarrotes tiene como máximo 45 días de ciclo de negocio.

Comercialización de muebles y enseres podría tener como máximo 12 meses de ciclo de negocio.

Venta de equipos tecnológicos tiene como máximo 90 días de ciclo de negocio.

Venta de equipos, maquinaria y vehículos tiene como máximo también 12 meses de ciclo de negocio.

Volviendo al tema del problema y una vez que hemos puntualizado las modalidades de capital que podría requerir una empresa y su uso, pasamos a comentar la incidencia frecuente que ocurre en el mal uso de este capital:

Lo que usualmente hace un cliente con disponibilidad de efectivo prestado a corto plazo, es en lugar de invertirlo para lo que fue otorgado, es usar ese capital en satisfacer una necesidad de adquisición de un activo fijo como es por ejemplo la compra de una unidad de transporte, una máquina de transformación o incluso un inmueble.

¿Que lleva al cliente a cometer este mal uso?

Lo más probable según nuestra experiencia es un mal cálculo o mal asesoramiento.

Es decir, el cliente toma este capital ante su disponibilidad para satisfacer una necesidad en la mayoría de veces necesaria para el buen funcionamiento de la empresa, pero consideramos que comete un error de cálculo al pensar que podrá pagar una inversión de esta naturaleza con los dividendos propios del negocio. En algunos casos, en negocios con alta rentabilidad la formula puede soportar esta situación, pero en la mayoría de los casos no es así ya que el poco tiempo de repago hace que la caja se estrese y se termine echando mano del capital de trabajo para cumplir con el pago y honramiento de las obligaciones asumidas. Esto en el mejor de los casos, en otros puede significar el inicio de la quiebra del negocio.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Definitivamente el capital debe ser usado para el fin con el que fue otorgado. Con más razón aun si se trata de capital prestado.

Incurrir en este error como lo decimos líneas arriba es fatal para una empresa.

Lo correcto, de presentarse la necesidad de requerir una inversión en activo, es solicitar un capital de inversión para dicha finalidad, el que deberá contar con el monto y tiempo de repago estructurado para la inversión que se desee realizar.

Un tema muy importante que debemos de reconocer es que el capital de trabajo prestado se paga con la misma venta de la mercadería para la cual se solicitó el préstamo y sus intereses con el dividendo que este negocio genere, sin embargo, una inversión a largo plazo para activos, el repago de dicho préstamo se hace enteramente con los dividendos que el negocio debe generar pues el activo no se comercializa ya que no es el “core” e negocio del cliente. Si fuese el caso de verse obligado a vender el activo que se adquirió estaríamos frente a una pérdida de valor importante ya que es difícil que en poco tiempo, dependiendo del activo, este haya ganado valor que pueda cubrir los gastos financieros y generar plusvalía.

CASO 2

Obtención de un préstamo para un tercero.

Este es un caso típico que se presenta en la evaluación de clientes, donde encontramos que el cliente mantiene deuda en alguna entidad financiera pero que no tiene sustento en el balance, es decir, figura el préstamo como pasivo, pero su contrapartida es los activos no es tangible.

Muchas veces para subsanar este error de manera incorrecta, la contabilidad lleva a cabo una compensación entre el pasivo adeudado Vs. la cuenta de caja y bancos, haciendo ver como si el dinero prestado está en poder del cliente.

Esta situación es fácilmente identificable ya que en las visitas que se realiza al cliente no puede evidenciar la inversión y mucho menos la tenencia del dinero.

Es en este caso donde reconocemos que estamos frente a una situación en que el endeudamiento de hecho existe, pero el uso del mismo se ha destinado a una inversión que no corresponde al titular de la deuda. Como ejemplos podemos citar préstamos que se adquieren en el Sistema Financiero para ayudar a un familiar del titular, endeudamientos que han sido destinados a la compra de vehículos o inmuebles que se encuentran inscritos a nombre de terceros.

Lo que la experiencia nos dice, es que este tipo de situaciones, en muy alto grado de probabilidad terminan siendo cobranza pesada pues al haber endeudado una empresa para un fin que no la beneficia directamente y que por lo tanto no está generando valor en la misma, lo que hace es estresar la caja del deudor que muchas veces termina cayendo en mora al no poder hacer frente a esta obligación debido a que no tiene los recursos para pagar.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: El endeudamiento de una persona ya sea natural o jurídica siempre tiene que estar regida por el fin y uso que se le dará a este préstamo.

Es decir, no es correcto desviar los fondos para fines distintos del origen del préstamo.

NO es recomendable endeudar a una empresa con fines de uso de consumo o particulares como viajes, unidades vehiculares de uso particular, viviendas casa habitación entre otros. Para ello lo correcto es endeudar a la persona natural que requiera ese bien de consumo o crédito hipotecario.

Diferencia entre crédito comercial y crédito de consumo:

“Crédito Comercial:

Es aquel que se obtiene para poder desarrollar alguna actividad productiva, este crédito tiene una recuperación del monto obtenido y a su vez una tasa de rentabilidad, lo cual es favorable para una economía que busca incrementar sus niveles de producción.

Crédito De Consumo:

Este tipo de crédito se obtiene con el objetivo de adquirir Bienes de consumo, lo cual implica que no tiene una recuperación a futuro, y menos una tasa de rentabilidad, suele ser utilizado, para incrementar el consumo de bienes finales, sin embargo, su pago está muy ligado a la disposición de ingresos que tiene la persona que obtiene este tipo de crédito.”²³

CASO 3

Dimensionamiento de las necesidades del cliente.

Este caso se refiere a aquellas incidencias en las que el cliente se sobreendeuda o en su defecto se queda corto con el proyecto ejecutado.

Es decir, hoy en día el Sistema Financiero Nacional tiene acceso a través de la SBS y Centrales de Riesgo que operan en el mercado, a toda la información correspondiente al comportamiento crediticio de un cliente. Siendo esta información el origen de lo que hoy se conoce como la venta proactiva.

La venta proactiva practicada por muchas entidades financieras consiste en evaluar a determinados clientes basándose en su comportamiento crediticio y calificaciones obtenidas tanto en el Sistema Financiero como en el

²³ dl-econociendo.blogspot.pe/2009/06/tipos-de-credito-credito-productivo-y.html

cumplimiento de sus obligaciones ante el fisco y empresas públicas de servicios. El análisis de esta información permite obtener una sanción proactiva por parte de las Entidades Financieras que quisieran trabajar con este cliente, llegándose a otorgar ofertas aprobadas o pre aprobadas de líneas de crédito mediante tarjetas, préstamos comerciales o de consumo, créditos hipotecarios y otros. Con esta estrategia lo que se lleva a cabo a continuación es buscar al cliente para que la acepte ya que nuestro actual Reglamento de Transparencia en rigor obliga a que las nuevas facilidades crediticias que se quisiera otorgar a un cliente nuevo, cliente con experiencia en la entidad o incluso incrementos en sus líneas de crédito o renovaciones de préstamos anteriores, tienen que ser previamente aceptados por el cliente.

Esta situación lo que genera muchas veces es un sobreendeudamiento de los clientes que muchas veces de manera irresponsable aceptan las ofertas propuestas por las entidades financieras, quienes evidentemente también son responsables de esta situación ya que contando con datos limitados sobre el cliente otorgan la aprobación de una facilidad crediticia.

Si bien las incidencias de estos casos no superan, en el BBVA el 10% de la base de ofertas aprobadas o pre aprobadas, si es un problema real de muchos clientes que aceptan este tipo de ofertas y hacen mal uso de la misma, generándose lo que se conoce como sobreendeudamiento.

El sobreendeudamiento de un cliente no solo se genera a partir de sanciones proactivas, también se generan a partir de malas evaluaciones crediticias, las cuales tiene su origen en la calidad de la información que brinda el cliente, la falta de conocimiento del cliente, perfil del cliente e incluso deshonestidad por parte del funcionario del banco que propone la operación.

El análisis del Riesgos conlleva a un estudio, basado en la información con que se cuenta, que nos permita mitigar el riesgo de no pago por parte del cliente. Este análisis pretende evidenciar las condiciones propias del cliente en el tiempo y su generación de recursos que le permita asumir sus obligaciones. Es claro que si la información es dudosa en su veracidad o el análisis contiene un error de cálculo, más allá de la pretensión del cliente por querer cumplir con sus obligaciones, este error le puede llevar a un impago y como consecuencia a una posible mala clasificación crediticia.

Otra situación que se presenta en el dimensionamiento de la deuda del cliente es aquella en la que no se lleva a cabo un buen análisis de los recursos que requieren para llevar a cabo sea proyectos de corto o largo plazo.

Los ejemplos tangibles son aquellos en los que el cliente y su asesor financiero no calcularon de manera correcta por ejemplo el ciclo del negocio y este se ve afectado debido al tiempo de retorno del capital lo que genera un retraso en la atención tanto de los clientes y pago de proveedores. Peor aún si el cliente no tiene capital propio con que suplir este faltante o líneas de crédito activas en el sistema financiero. Ya que el solicitar un préstamo puntual o línea de crédito puede tardar incluso 15 días, tiempo que juega en contra de la generación de valor del negocio.

Otro ejemplo constante es aquel en el que los clientes pretenden llevar a cabo la construcción de un inmueble que se convertirá en el activo importante que requiere la empresa para su punto de venta o almacenes. Muchas veces el proyecto no ha sido bien dimensionado en su memoria descriptiva y/o presupuesto y con el aporte del cliente más el préstamo obtenido en el Sistema Financiero, no se llega a culminar la construcción requerida, generando atraso y pérdida de valor ya que se trata de un capital que no genera pero que si requiere el pago. Otra de las incidencias más repetitivas en este ámbito es aquella en la que los clientes modifican el proyecto inicial de construcción lo que impacta directamente en el presupuesto, generándose también en estos casos una situación complicada de potencial impago por parte del cliente al requerir mayores recursos para culminar la obra.

POSIBLE SOLUCION AL CASO: Un mal dimensionamiento de los recursos requerido por un cliente ya sea para capital de trabajo o inversiones, puede llevarlo a la situación de impago y por ende de mala clasificación en el Sistema Financiero.

Para evitar esto, es necesario valorar la experiencia del cliente en su negocio a través de los años. Esto nos garantiza que el cliente conoce su negocio. Es por ello que las entidades financieras exigen un mínimo de experiencia en el negocio al cliente ya que esto mitiga situaciones como las antes descritas.

Mucho tiene que ver además la responsabilidad el cliente al tomar una obligación que de no pagarla deberá asumir serias complicaciones en su historial crediticio, lo cual lo va condicionar en el futuro para obtener credibilidad crediticia no solo con el Sistema Financiero si no también con proveedores y otros que pretendan hacer negocios con él. Esto debido a la mala clasificación con que contara en el Sistema.

La veracidad de los documentos y evidencias que el cliente presenta para acceder a estos créditos, es determinante. Estamos hablando de honestidad.

Adicionalmente a esto, el Sistema Financiero tiene que ser lo más conservador posible con las ofertas que se generan y el otorgamiento de facilidades crediticias, ya que la experiencia nos demuestra que el cliente podría no ser muy responsable en la toma de decisiones de esta índole, basándose en cálculos errados.

4.2 INSTRUMENTO

Nuestra acción de recolección de datos se ha basado principalmente en la experiencia que hemos acumulado en todo este tiempo de desempeño laboral.

Las evidencias de los casos comentados y descritos obran en las bases de datos del BBVA Continental, el mismo que por ser la naturaleza que posee, bajo la Ley de Protección de Datos y Secreto Bancario no se puede exponer en un informe como el presente, más aún siendo el autor funcionario de confianza cuyo desempeño está enmarcado en el Código de Ética Laboral que rige la Institución.

CAPITULO V

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

5.1 Recursos necesarios

5.1.1 Recursos materiales.

Para llevar cabo este trabajo se ha requerido contar con el acceso requerido a los sistemas del BBVA mediante nuestra matricula y clave correspondiente.

Actualmente nuestros procesos de sistemas cuentan con un servidor ubicado en Ciudad de México, siendo el servidor principal de información donde se almacena toda la “big data” de nuestro banco.

A nivel Perú solo existe un servidor de respaldo que interconectado con nuestra central en México.

Cada Oficina cuenta con un servidor de transmisión de datos a Lima y que esta a su vez la remite a México.

En nuestra institución cada trabajador cuenta con un ordenador de última generación que le permite tener acceso a los sistemas tanto de transaccionalidad como de información general.

El sistema de trasaccionalidad en el BBVA se llama NACAR y es un sistema adoptado solo para Perú a partir de la plataforma con ue contaba el Banco Continental en su momento. Esta plataforma solo “anida” información de la cliente obtenida de otras bases de datos externas y tiene el control de las cuentas de los clientes. Su “refresh” es automático en cualquier lugar del país. Es decir, el cliente puede hacer una operación de depósito en una ciudad del norte del país, e inmediatamente el titular dela cuenta puede disponer de ese depósito en una ciudad del Oriente peruano o el Sur. ES una interconexión sumamente rápida.

Por otro lado, los sistemas de información son aquellos como las Centrales de Riesgo y los Reportes de Análisis Crediticio que están colgados en la “nube” para todos aquellos que tengan acceso a los sistemas del BBVA.

Finalmente, en lo que ha instrumentos de manejo de información se refiere, podemos concluir que el BBVA nos provee de toda información necesaria de almacenamiento y generación de información propia que a su vez es archivada en la “nube”.

De manera complementaria, cada usuario o trabajador del BBVA cuenta con su cubículo tangible para llevar a cabo el trabajo encomendado ya sea este de transaccionalidad y ventas o solo de gestión y ventas. Es decir, nos dividimos en cubículos de atención en ventanilla o escritorios acomodados para la gestión y atención de los clientes. Cada lugar cuenta con los implementos necesarios para llevar a cabo el trabajo sin mayores problemas, como disponibilidad de papel y útiles de escritorio, así como dispositivos de comunicación (teléfonos celulares) y almacenamiento. Todo este material está asignado a cada lugar y cuando estos se agotan se solicita la reposición necesaria la Economato que es administrada por el Sub Gerente de cada Oficina.

5.1.2 Recursos Humanos.

Un Gerente de Oficina como es el cargo que desempeña el autor del presente informe, puede tener a su cargo entre 6 y 15 personas a mas, dependiendo del tamaño de gestión de la Oficina.

El tamaño de gestión de la Oficina en el BBVA se mida exclusivamente por la rentabilidad que la Oficina genera. Estos niveles asignan la categoría de la Oficina, que administrativamente el BBVA tiene definido en Banca Minorista, niveles de Oficina que van de la “A+, A, B, C, D y E” siendo la categoría “E” de las más pequeñas que hay en la red.

Sin embargo, la estructura organizacional es siempre la misma, siendo el Gerente de Oficina siempre el responsable de toda la gestión, asistido este a su vez por el sub gerente y los ejecutivos que existen para cada tipo de gestión.

El organigrama de una Oficina seria el siguiente:

Imagen Nro. 03



Fuente: Propia

Hasta no hace mucho, las Oficinas del BBVA marcaban de manera muy específica el tipo de gestión que cada empleado llevaba a cabo, dividiéndola entre la parte operativa que eran los encargados de la transaccionalidad, cuidado del efectivo y temas administrativos y los empleados de la parte comercial que serían los gestores de los clientes, dependiendo el tipo de negocio que se pretendía generar con el cliente o dependiendo del tipo de ingresos que tiene el cliente para definir el tipo de gestión que le corresponde.

Es decir, los clientes se clasifican por el tipo de tributación que posee para adecuar el tipo de gestión que le corresponde.

Los clientes que generan renta de segunda, cuarta y quinta categoría, son dependientes por lo tanto les corresponde la gestión de la Banca Personal y dependiendo de la generación de rentabilidad que dicho cliente le representa al Banco, este pasa a ser un cliente atendido por la gestión VIP o Premium.

Los clientes que generan renta de primera y tercera categoría, ya sean estos personas naturales o personas jurídicas, se ubican en la gestión de la Banca Empresa si su facturación es superior a los S/ 6MM millones de Soles anuales. El resto de clientes es gestionado por la Banca Negocios.

La nueva visión del BBVA nos ubica a todos los empleados como gestores comerciales cuyo principal objetivo son las ventas y gestión del cliente. Dentro de ese primordial objetivo, además existen empleados que por su ubicación dentro del organigrama tienen encargado la parte de la trasaccionalidad, gestión del efectivo y administración de la Oficina. Esta labor actualmente recae sobre el Gerente como responsable de la misma y específicamente sobre el Sub Gerente de Oficina, sus asistentes y Asesores de Servicios.

En ese sentido, toda la Oficina tiene como fin primordial buscar la rentabilidad de la misma a partir de la venta de productos del anaquel comercial con que cuenta el BBVA, tanto en lo que se refiere a productos del activo, pasivo y de terceros (como los seguros). A esto también se incluye la generación de rentabilidad mediante operaciones de tipo de cambio de moneda.

En esta gestión que cada uno tiene asignada, la toma y generación de datos de los clientes es sumamente dinámica y se produce a cada momento. Esto nos permite opilar datos en cada momento de atención, ayudados por nuestros recursos materiales.

Un banco tiene la ventaja de contar con la credibilidad y herramientas necesarias para obtener datos de sus clientes de manera fidedigna, rápida y con bajo costo.

A partir de este principio, el suscrito ha podido elaborar el presente informe, basado en la experiencia personal y en la solución de problemas reportados por el personal que se encuentra a cargo de un Gerente de Oficina.

5.1.3 Recursos Financieros.

Los recursos financieros con los que se ha contado para llevar a cabo este informe ha sido asumidos por el suscrito en lo que a la propia elaboración se refiere y este esta detallado por lo siguiente:

Gastos en papel: S/ 50.00

Gastos en útiles de escritorio: S/ 30.00

Gastos en impresión y presentación: S/ 200.00

Gastos en Bibliografía: S/ 400.00

Gastos de traslado de personal: S/ 80.00

Total asumido por el autor: S/ 760.00

Sin embargo, consideramos que dentro del informe de recursos financieros se deberá incluir los salarios que tanto el suscrito percibe por su desempeño como Gerente de una Oficina Bancaria y el salario de los principales colaboradores.

Esto basado en que es en la experiencia de todo este grupo humano, en lo que se sustenta este informe.

En cuanto a ello para precisar por obvias razones este dato es confidencial, sin embargo, las bandas salariales que se maneja en el sector privado para estos casos son conocidas y nos permitiría al pequeño presupuesto detallado líneas arriba, agregar los costos salariales, lo que en buena cuenta seria lo correcto ya que un trabajo de campo para levantar esta información que nosotros como empelados financieros la tenemos a la mano, significaría el mismo costo que expresamos.

5.2 Cronograma de actividades

El presente trabajo ha sido llevado a cabo en unos 120 días aproximadamente, compartiendo el tiempo laboral del autor con sus actividades académicas.

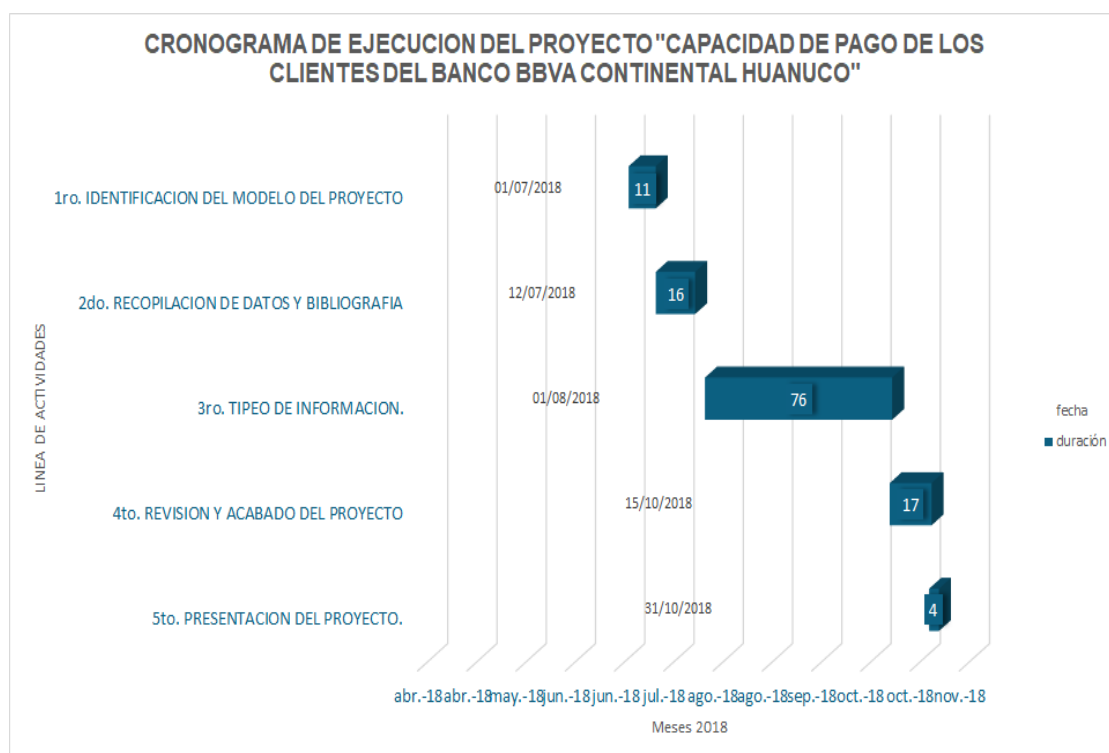
Dentro del cronograma, la actividad más importante podemos mencionar que ha sido la recopilación de datos y la búsqueda de bibliografía que sustente lo expresado.

Lo que más tiempo ha demandado es probablemente el tipeo de la información conjuntamente con la revisión y el acabado del proyecto.

La línea de tiempo para llevar a cabo el proyecto ha tenido también sus contratiempos en cuento a la información a sustentar, ya que siendo esta una experiencia personal, si bien existe bibliografía sobre lo comentado, fue una tarea ardua identificar los casos mencionados dentro de la experiencia bibliográfica.

Nuestro Grafico al respeto es el siguiente:

Tabla Nro. 05



Fuente: Propia.

CONCLUSIONES

La competitividad en el mercado financiero ha hecho que estas empresas afinen sus evaluaciones considerando en ellas la informalidad que el cliente admite, la misma que se contrasta mediante técnicas y políticas establecidas por la Unidad de Admisión del Riesgo. Esto evidentemente favorece al cliente, sin embargo, mantiene el “status quo” de la situación actual y no motiva, en el tiempo y la necesidad, a que los clientes se formalicen, generando información errada cuando menos.

Esto evidentemente genera una distorsión en la capacidad de pago de cada cliente, así como también incrementa el riesgo de morosidad de los créditos otorgados.

A pesar de ello consideramos que existe un amplio espacio de crecimiento para el Sector Financiero considerando que el Perú solo está bancarizado a un 48% y Huánuco a un 35%. Cubrir ese margen, redundará en beneficio de la población y en la generación de mejores resultados para las entidades financieras (win to win).

Queda evidenciado que la falta de información y por ende desconocimiento por parte del público, hace que cometan errores que les impide acceder a un financiamiento teniendo que trasladar en el tiempo la necesidad lo que pone en riesgo el negocio.

Es necesaria una revisión de las políticas de recaudación (Hacienda) por parte del Estado, con la finalidad de permitir la formalización de la economía. Una alternativa es ampliar la base de recaudación a todo ente que genere ingresos versus una aplicación correcta del dimensionamiento de la tributación a fin de hacerla lo más equitativa posible y permita motivar la reclamada formalización.

RECOMENDACIONES

Desde nuestro análisis, nos permitimos recomendar un trabajo integral tripartito entre el Estado, Las Instituciones Financieras y las empresas. Esto con la finalidad de generar confianza entre todos los participantes y apuntemos a un país con mejores condiciones donde la formalidad y ética impere, más aún teniendo en cuenta la necesidad de los tiempos actuales en cuanto a estas variables.

Encargar el Estado a las empresas financieras, como parte de su aporte y compromiso social, un programa serio y estructurado de capacitación temprana a los estudiantes del nivel primario sobre AHORRO y responsabilidad financiera. Los países más exitosos en estos ámbitos cuentan con ello.

La globalización es por ahora el único vehículo que nos asegura tener posibilidades de crecimiento en el futuro, tanto a nivel empresarial como personal. Es necesario impulsar esta variable.

Para lograr estos objetivos ambiciosos es de imperiosa necesidad trabajar no solo desde lo que corresponda al Estado si no que de manera romántica consideramos que los hogares peruanos tienen que recuperar los valores de una sociedad sana que nos lleve a premiar al que hace las cosas bien y no a quien saca ventaja de una acción producto de una situación no formal.

Hoy que nuestra sociedad peruana esta tan convulsionada por la falta de valores en nuestra sociedad, donde se destapan casos antes inimaginables de corrupción y que compromete prácticamente a todos los miembros de la sociedad, es cuando la acción a la que invocamos contribuiría a mejorar esta situación.

Evidentemente que, si logramos mejorar en la puesta en vigencia los valores en nuestra sociedad, esto es inevitable que repercutirá en lo que el tema nuestro nos atañe, pues considerando que todos tributemos y declaremos formalmente lo que nos corresponde, la capacidad de pago de in

potencial cliente y su acceso al financiamiento evidentemente se transparentaría de manera virtuosa, allanando las posibilidades de poder acceder al sistema financiero. Esto por supuesto para ser realidad, se requiere no solo de la voluntad de quienes estamos del lado de los contribuyentes si no que es necesaria la famosa reforma tributaria en nuestro país, el cual es un tema mucho más extenso, pero totalmente en sinergia con nuestra propuesta.

Asimismo, para que esto funcione las empresas financieras en conjunto deberían establecer parámetros mínimos que obliguen paulatinamente al cliente a la formalización ya que de no haber consenso en ello el mercado se distorsiona y lo que realmente sucede es que el costo financiero para el cliente final termina elevándose de manera drástica, sustentado esto en que se cobra más caro porque se asume más riesgo. Esto pues termina siendo una contradicción ya que el cliente termina pagando más intereses Vs. El ahorro que podría haberse logrado con el pago de sus impuestos bajo el paraguas de la formalidad. Entonces, lo que tratamos de decir es que finalmente en un estado de informalidad de declaraciones, no solo pierde el Estado si no principalmente el cliente quien sin percatarse de esta dualidad termina asumiendo costos financieros que se obliga a pagarlos al no tener acceso a un análisis más formal de evaluación crediticia.

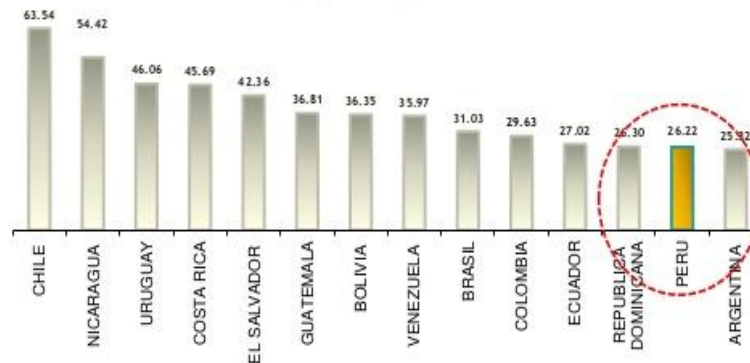
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Superintendencia de Banca y Seguros.
www.sbs.gob.pe
- Memoria Anual BBVA Continental.
www.bbvacontinental.pe/fbin/mult/memoria-anual-2016-bbva-continental_tcm1105-641723.pdf.
- Superintendencia Nacional de Registros Públicos.
www.sunarp.gob.pe
- “El Misterio del Capital” de Hernando de Soto.
- Revista y Diario Gestión.
www.gestion.com.pe
- Ley de Transparencia y acceso a la Información Pública.
- Fondo Monetario Internacional.
www.imf.org/external/spanish/index.htm
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú.
www.mef.gob.pe
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.
www.sunat.gob.pe
- Ley de Tributación Municipal.
- Ley 29090 para la Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones.
- “Delitos Tributarios” del Dr. Mario Alva Mateucci. – Pontificia Universidad Católica del Perú.

ANEXOS

Bancarización

BANCARIZACIÓN EN AMÉRICA LATINA
JUNIO 2011
(en porcentajes)



Bancarización: Depósitos totales / PBI anualizado

Fuentes: FELABAN, Bancos Centrales e Institutos Estadísticos de los diferentes países.

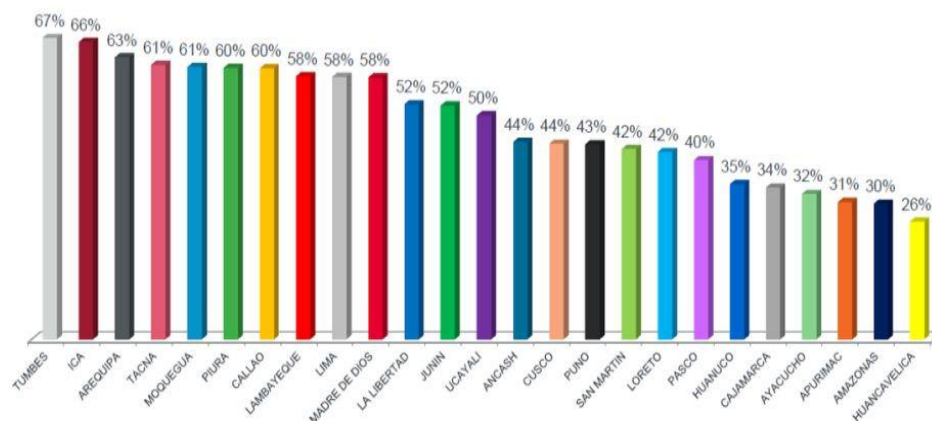
Elaboración: Estudios Económicos- ASBANC

Penetración del Crédito en el Perú

+49%
Bancarización

+11.9 millones
bancarizados

S/144 mil
millones
deuda total



Fuente: RCC y Equifax, Febrero 2017

Población total considerada: 24.1 millones:

Personas No Bancarizadas: Personas que no tienen información crediticia en los últimos 5 años.

Fórmula para calcular la capacidad de pago

$$\text{Ingresos netos} - \text{gastos} - \text{ahorros} = \text{capacidad de pago (*)}$$

Diferencia entre Liquidez y Solvencia

Poseer	Poseer
LIQUIDEZ	SOLVENCIA
significa tener suficiente	significa tener suficiente
Efectivo	Activos
para atender los pagos	
a corto plazo	a largo plazo
con la suficiente	
seguridad	garantía

Ratios Financieros

RATIOS	FÓRMULA	EXPLICACIÓN	LIMITES
SOLVENCIA C/P	ACTIVO CIRCULANTE	Capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto basándose con las inversiones en activo corriente	1,1 - 2
	PASIVO CORRIENTE		
TEST DE LA PRUEBA ACIDA	ACTIVO CIRCULANTE - EXISTENCIAS	Capacidad para atender las obligaciones de pago a corto sin tener en cuenta las existencias en almacén	0,5 - 1
	PASIVO CORRIENTE		
TESORERÍA	DISPONIBLE	Capacidad para pagar las deudas a corto plazo con el dinero efectivo	0,1 - 0,3
	PASIVO CORRIENTE		
ENDEUDAMIENTO	DEUDA TOTAL	Si es reducido hay autonomía financiera, si es elevado indica estructura arriesgada	0,4 - 0,6
	PATRIMONIO NETO+PASIVO		
GARANTÍA	ACTIVO TOTAL	Capacidad del total de activos de la empresa para pagar todas las deudas contraídas	1,5 - 2,5
	PASIVO TOTAL		
AUTONOMÍA FINANCIERA	PATRIMONIO NETO	Indica la independencia financiera de la empresa al relacionar sus fondos propios con sus deudas	cuanto mayor, más autonomía
	PASIVO TOTAL		
ALIDAD DE LA DEUDA	PASIVO CORRIENTE	Indica qué parte de las deudas de la empresa son a corto plazo	cuanto menor, mejor
	PASIVO TOTAL		

Nuestro equipo



Nuestra Casa



Nuestros Clientes



Nuestro Aporte

